



Fiscaoekonomia

E-ISSN: 2564-7504



January/Ocak 2023
Volume/Cilt 7, Issue/Sayı 1





Fiscaoekonomia

International Journal of Social Sciences

Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi

January/Ocak 2023

Volume/Cilt 7, Issue/Sayı 1

E-ISSN: 2564-7504

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

The responsibility of statements or opinions uttered in the articles is upon their authors.

Dergide yer alan yazıların ilmî ve fikrî sorumluluğu yazarlarına aittir.



Published by/ İmtiyaz Sahibi

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN

Editor in Chief/ Baş Editör

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir University

Editors/Editörler

Doç. Dr. Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh University
Prof. Dr. Metehan TOLON, Ankara Hacı Bayram Veli University
Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Isparta Süleyman Demirel University
Doç. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ, Necmettin Erbakan University
Dr. Vikas ARYA, Chandigarh University

Assistant Editors/ Editör Yardımcıları

Res. Asst. Mert ŞAKI, Artvin Çoruh University
Dr. Ali Gökhan GÖLÇEK, Niğde Ömer Halisdemir University
Res. Asst. Emre ATSAN, Niğde Ömer Halisdemir University
Res. Asst. Leyla Gizem EREN, Hitit University

Editorial Board/Editör Kurulu

Prof. Dr. Alex CALLINICOS, Kings College London
Prof. Dr. Andreas NÖLKE, Goethe University Frankfurt
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. Erinc 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. Çağatay Edgücan ŞAHİN, Ordu 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

Foreign Language Editors/Yabancı Dil Editörleri

Girhan KASAP

Publication Type/Yayın Türü: International Peer-reviewed Periodicals/ Uluslararası Hakemli Süreli Yayın

Publication Frequency/Yayın Sıklığı: Tri-annually/Yılda Üç Sayı

Publication Date/Basım Tarihi: January/Ocak 2023

Contact/İletişim: fiscaeconomiajournal@gmail.com



Fiscaeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2023, Volume 7, Issue 1

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

Indexing, Abstracting/Dizin



TÜBİTAK ULAKBİM TR DİZİN, 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



Referees of This Issue/Bu Sayının Hakemleri

- Prof. Dr. Fuat SEKMEN, Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ADAK, İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. M. Murat BASKICI Ankara Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Akif ARVAS, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Prof. Dr. Metin DAĞDEVİREN, Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Metin Kamil ERCAN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Enver AYDOĞAN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Onur SUNAL, Başkent Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan AKTAŞ, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi
Prof. Dr. Şükrü MOLLAVELİOĞLU, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi
Prof. Dr. Vecdi DEMİRCAN, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Prof. Dr. Yetkin BULUT, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Prof. Dr. Bekir GÖVDERE, Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Belgin AYDINTAN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Cemalettin AKTEPE, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Prof. Dr. Eren ÇAŞKURLU, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Onur POLAT, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Saadet AYDIN, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Ahmet KAMACI, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Eren ALPER, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Aykut SEZGİN, Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Derya FINDIK, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi
Doç. Dr. Eda BOZKURT, Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Eda YEŞİL, Kırıkkale Üniversitesi
Doç. Dr. Efe Can KILINÇ, Kırıkkale Üniversitesi
Doç. Dr. Erol BULUT, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Doç. Dr. Eşref Savaş BAŞCI, Hitit Üniversitesi
Doç. Dr. Fikret SÖZBİLİR, Artvin Çoruh Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan ACAROĞLU, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi
Doç. Dr. Hale Kirer Silva Lecuna, Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. İlker SAKINÇ, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Doç. Dr. İnci ERDOĞAN TARAKÇI, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Doç. Dr. Ketil VENTURA, Ege Üniversitesi
Doç. Dr. Kerem GÖKTEN, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Mehmet Gürsan ŞENALP, Atılım Üniversitesi
Doç. Dr. Semanur SOYYIĞIT, Kırklareli Üniversitesi
Doç. Dr. Mete Kaan NAMAL, Akdeniz Üniversitesi
Doç. Dr. Mithat TURHAN, Mersin Üniversitesi
Doç. Dr. Muammer KAYMAK, Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Murat BERBEROĞLU, Artvin Çoruh Üniversitesi
Doç. Dr. Selçuk BUYRUKOĞLU, Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa UYSAL, Artvin Çoruh Üniversitesi
Doç. Dr. Selen IŞIK MADEN, Süleyman Demirel Üniversitesi
Doç. Dr. Tolga DURSUN, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Doç. Dr. Yahya Can DURA, Nişantaşı Üniversitesi
Doç. Dr. Nihan CİĞERCİ ULUKAN, Ordu Üniversitesi
Doç. Dr. Ceyhun GÜRKAN, Ankara Üniversitesi
Doç. Dr. Muammer KAYMAK, Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Uğur UZUN, Artvin Çoruh Üniversitesi
Dr. Öğr. Üye. İsmail Sadık YAVUZ, Süleyman Demirel Üniversitesi



- Dr. Öğr. Üyesi Metin SÖYLEMEZ, Muş Alparslan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Abdullah Emre ÇAĞLAR, Atatürk Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Adem AÇAR, Siirt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Anıl BAŞARAN, Yalova Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ayşe ERGİN ÜNAL, Tarsus Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Bahadır NUROL, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ebru IŞIK, Sinop Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Kazım SARIÇOBAN, Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi,
Dr. Öğr. Üyesi Levent DEMİRELLİ, BEYKENT Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet ARI, Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mete DİBO, Hitit Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Miraç Savaş TURHAN, Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ömer LİMANLI, Düzce Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özgür ŞAHAN, Sinop Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Recep AYDIN, Hitit Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Şahnaz KOÇOĞLU, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yener OĞAN, Artvin Çoruh Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zeynep AĞDEMİR, Ahi Evran Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zelal BEYAZ KARÇAL Nişantaşı Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zühal KURUL, Hacettepe Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi M. Balkan DEMİRDAL, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Murat ERDOĞAN, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Şekip YAZGAN, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi
Dr. Öğretim Üyesi Emin SALİHİ, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Fatih ALTUĞ, Ondokuz Mayıs Üniversitesi
Dr. Öğretim Görevlisi Doğuş YÜKSEL, Ostim Teknik Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Erdem Utku EKE, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet ÖKSÜZKAYA, Kırıkkale Üniversitesi
Dr. Öğretim Görevlisi Ela OĞAN, Artvin Çoruh Üniversitesi
Dr. Öğretim Görevlisi İlkay KUTLAR, Akdeniz Üniversitesi
Dr. Yunus KUTVAL, Kafkas Üniversitesi
Dr. Zeynep EZANOĞLU, Süleyman Demirel Üniversitesi
Dr. Akansel YALÇINKAYA, İstanbul Medeniyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Gör. Hasan Tahsin YÖYEN, Karamanoğlu, Mehmetbey Üniversitesi
Dr. Öğretim Gör. Pelin ERDEN ÇEVİK, Jandarma ve Sahil Güvenlik Akademisi



Fiscaoconomia

E-ISSN: 2564-7504

2023, Volume 7, Issue 1

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

Değerli Okuyucular,

Fiscaoconomia'nın yedinci cildinin ilk sayısıyla karşınızdayız.

Dergiyi kurduğumuz günden bu yana aynı özveri ve ilkelerle yolumuza devam ediyoruz.

Yedi yılda epey yol kat ettik ve Fiscaoconomia'yı, Türkiye'nin önemli sosyal bilimler dergilerinden biri haline getirdik.

Dergimize ilgi her geçen gün daha da artıyor.

Elbette 2021 sayılarımız itibariyle TR DİZİN'e kabul edilmiş olmamız bunda önemli bir etken.

Amacımız Fiscaoconomia'nın Türkiye'yi uluslararası düzeyde de temsil eden bir dergi haline gelmesi. Bu yolda önemli adımlar da atmaya devam ediyoruz.

Fiscaoconomia sadece bir dergi olmanın dışında, aynı zamanda bir topluluk. 2018'den beri her yıl Fiscaoconomia Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi düzenliyoruz. Son yıllarda çevrim içi olarak düzenlediğimiz kongremizi 2023'te bir aksilik olmazsa yüz yüze düzenleyeceğiz. Tarih ve yer bilgisini önümüzdeki günlerde ilan edeceğiz.

2023 yılı ülkemiz için çok önemli bir yıl, Cumhuriyetimizin 100. yılını kutluyoruz. Biz de Cumhuriyetimizin 100. yılına ithafen Türkiye Ekonomisi üzerine bir özel sayı çıkaracağız.

Dergi ekibimize, hakemlerimize ve yazarlarımıza çok teşekkür eder, iyi okumalar dileriz.

Editör Kurulu



CONTENTS/İÇİNDEKİLER

Article Type, Article Name Makale Türü, Makale Adı	Author(s) Yazar(lar)	Pages Sayfalar
Research Article/Araştırma Makalesi Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi <i>The Effect of Economic Integrations in The European Union and ASEAN Framework on Turkey's Technology Transfer</i>	Bahadır Murat ÇAKMAKLI Aykut ŞARKGÜNEŞİ	1-45
Research Article/Araştırma Makalesi Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi <i>Awareness Level of Unregistered Employment in Ardahan Province at the Livestock Sector</i>	Özlem EŞTÜRK Nilcan MERT	46-61
Research Article/Araştırma Makalesi Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz <i>The Impact of Covid-19 on the Investment Behaviors of Individual Investors: A Comparative Analysis of the Pre-Covid-19 and the Covid-19 Process</i>	Salih AYDIN Mehmet Serkan ÇALI	62-85
Research Article/Araştırma Makalesi Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri <i>Original, Radical, and Managerial: Thorstein Veblen and Social Class Origins of American Institutionalism</i>	Mehmet Gürsan ŞENALP	86-114
Research Article/Araştırma Makalesi Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı <i>The Effect of Macroeconomic Variables on Participation Funds: ARDL Bounds Test Approach</i>	Mehmet GENÇTÜRK Serpil SENAL Esra AKSOY	115-135
Research Article/Araştırma Makalesi Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutum ve Davranışları: Silifke Örneği <i>Customers' Attitudes and Behaviors Toward Green Marketing Implementations: A Case Study of Silifke</i>	Onur KÖPRÜLÜ Damla BAYHAN ILGAR	136-160
Research Article/Araştırma Makalesi Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi <i>The Impact of Vegan Identity on Buying Behaviors of Consumer</i>	Nazan BOZKURT Mehmet BAŞ	161-178
Research Article/Araştırma Makalesi Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü <i>Measuring the Efficiency of Market Surveillance and Inspection Activities with Data Envelopment Analysis</i>	Mevlüt Hürol METE	179-201
Research Article/Araştırma Makalesi II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'de İşletmecilik Gündemi: "İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası" (1943-1948) <i>The Business Administration Agenda of Turkey During the Second World War: The Journal of Business Economics (1943-1948)</i>	Tuna DAĞ Janset ÖZEN-AYTEMUR	202-231



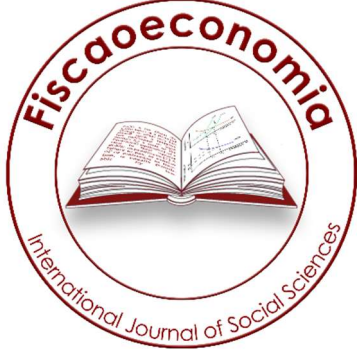
Research Article/Araştırma Makalesi Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim <i>Global Environmental Governance in the Context of Sustainable Development</i>	Özlem TEMİZEL	232-250
Research Article/Araştırma Makalesi Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi <i>The Effect of Cash Flow Risk on Capital Structure Decisions</i>	Mehmet AKARÇAY Ersan ERSOY	251-273
Research Article/Araştırma Makalesi Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama <i>The Effect of Authentic Leadership on Job Embeddedness: A Study on Healthcare Professionals</i>	Mithat TURHAN Gaye ONAN İlter HELVACI	274-300
Research Article/Araştırma Makalesi Türk Dünyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı <i>Tax-Democracy Relationship in the Turkic World: The Montesquieu Paradox Dilemma</i>	Emin Ahmet KAPLAN Rana DAYIOĞLU ERUL	321-326
Research Article/Araştırma Makalesi The Convergence in Greenhouse Gas Emissions Across G-7 Countries <i>G-7 Ülkelerinde Sera Gazı Emisyonu Yakınsaması</i>	Neslihan URSAVAŞ Şükrü APAYDIN	327-340
Research Article/Araştırma Makalesi Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi <i>An Evaluation of Mobile Applications Used to Struggle Violence Against Women from a Public Value Perspective</i>	Tülay DEMİR Fatma NALBANT	341-364
Research Article/Araştırma Makalesi 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar <i>Governments and Ministries in Turkey: 1923-2018</i>	Özhan DEMİRKOL	365-390
Research Article/Araştırma Makalesi Factors Affecting Farmers' Perceptions towards Benefits of Organic Farming <i>Çiftçilerin Organik Tarımın Faydalarına İlişkin Algılarını Etkileyen Faktörler</i>	Mustafa ÖZER Seyfiddin DAL	391-405
Research Article/Araştırma Makalesi Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions <i>Çevresel Performans: Düzey-2 Bölgelerinden Kanıtlar</i>	Zekiye ÖRTLEK Cuma DEMİRTAŞ Munise ILIKKAN ÖZGÜR	406-443
Research Article/Araştırma Makalesi İllerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi <i>The Effects of Change in the Administrative Structures of the Provinces on Tourism Activities During the Transformation Process of the Provinces to a Metropolitan City: A Model Proposal Based on the Ordu Province Practice</i>	Güven KARAMAN Mehmet Ozan CİNEL	444-482
Research Article/Araştırma Makalesi İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi <i>History of Ottoman Tobacco Sector from the Perspective of Economic Mindset</i>	Cumali BOZPINAR Özgür Teoman	483-507
Research Article/Araştırma Makalesi Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior	Eda Dişli BAYRAKTAR	508-524



<i>İlişkisel Pazarlama, Bilişsel Çelişki, Müşteri Memnuniyeti ve Yeniden Satın Alma Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Çevrimiçi Satın Alma Davranışı Üzerine Bir Araştırma</i>		
Research Article/Araştırma Makalesi Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? TÜBİTAK Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz <i>How Close Are Universities Socially, Institutionally and Cognitively? An Analysis Through TUBITAK Project Collaborations</i>	Sevim UNUTULMAZ GÜRLEK	525-549
Research Article/Araştırma Makalesi 23 ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020 AR-GE Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkilerinin ARDL Analizi ile 1980-2020 Yılları Arasında Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği	Hayri TANRIVERDİ Serdar ÖZTÜRK	550-567
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi <i>Identification and examination of the factors limiting the fiscal space in Turkey</i>	Fatin Şevki BULUT Serkan CURA	568-605
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019) <i>Factors Affecting the Competitiveness of Turkish Exports: An Econometric Analysis (2001-2019)</i>	Oğuz YILDIRIM Hakkı ÖZBAŞ	606-643
Research Article/Araştırma Makalesi Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar <i>Approaches on the Efficiency and Necessity of Communication Tax in terms of Local Tax Nature</i>	Fazlı AYDIN	644-659
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı <i>Dependency on Imported Intermediates in Turkey: Two Different IO Approach</i>	Yasemin Asu ÇIRPICI	660-677
Research Article/Araştırma Makalesi What Defines the Final Destination? Rights or Culture <i>Nihai Destinasyonu Ne Belirler: Haklar mı Kültür mü?</i>	Elif KAYA Muhammed Kürşad ŞAHİN	678-693
Research Article/Araştırma Makalesi Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi <i>Evaluation of Factors Affecting the Purchase Intention Toward Store Brands: A Systematic Literature Review</i>	İlgın ÇAKIROĞLU	694-723
Research Article/Araştırma Makalesi Quo vadis neoliberalism: A carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx <i>Neoliberalizm nereye: Veblen, Keynes ve Marx’ın Sevgi ve Saygılı Yüzleşmesi</i>	Pınar KAHYA	724-736
Research Article/Araştırma Makalesi Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries <i>Fourier Panel KPSS Durağanlık Testi ile Finansal Yakınsama Sınaması: Kırılgan Beşli Ülkelerden Bulgular</i>	Mehmet TEMİZ Gökhan KONAT	737-754
Research Article/Araştırma Makalesi On the Growth Slowdown in Developed Economies <i>Gelişmiş Ülkelerde Büyüme Yavaşlaması Üzerine</i>	İlay KURT	755-770



Research Article/Araştırma Makalesi Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme <i>The Effect of Trade Openness on Government Size: An Econometric Investigation for China</i>	Hatice AZTİMUR, Çiğdem ÇADIRCI Levent KAYA	771-788
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri <i>Macro and Micro Dynamics of Profitability in the Textile, Wearing Apparel and Leather Industry in Turkey</i>	Hakan YILDIRIM	789-807
Research Article/Araştırma Makalesi Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları <i>Financialization Debates from A Long-Term and Historical Perspective</i>	Kerim Eser AFŞAR Aylin ABUK DUYGULU Mehmet ÖZYİĞİT	808-841
Research Article/Araştırma Makalesi Para Teorisinde Arama ve Eşleşme Yaklaşımı: Yeni Parasalcılık <i>Search and Matching Approach In Monetary Theory: New Monetarism</i>	Zeynep Yener GÖK	842-861
Research Article/Araştırma Makalesi Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi <i>A Bibliometric Performance Analysis of Publication Productivity in the Accounting Field: Outcomes of SciVal analytics</i>	Yasin ŞEKER Oğuz Yusuf ATASEL	862-884
Research Article/Araştırma Makalesi Immanuel Wallerstein’in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdeşünümlü <i>Epistemological Approach and Self-Reflection of Immanuel Wallerstein’s World-Systems Analysis</i>	Şeyda GÜDEK GÖLÇEK	885-910
Research Article/Araştırma Makalesi Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları <i>Differences of University Students’ Awareness of Sustainable Development by Demographic Characteristics</i>	Gülay ÖRMECİ GÜNEY	911-937
Research Article/Araştırma Makalesi Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği <i>Institutional Factors and Trade Openness: MINT Countries</i>	Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN Yalçın ELMAS	938-954



Research Article/Araştırma Makalesi

Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi¹

The Effect of Economic Integrations in The European Union and ASEAN Framework on Turkey's Technology Transfer

Bahadır Murat ÇAKMAKLI², Aykut ŞARKGÜNEŞİ³

Öz

Ülkeler açısından ekonomik entegrasyonlar, pazar ve piyasa bütünleşmesine, milli gelirin artışına, ekonomik kutuplaşmalardan korunmasına ve teknolojik yayılıma imkân sağlamasından dolayı büyük önem taşımaktadır. Ülkeler açısından önemli bir diğer konu ise teknolojik dönüşümü sağlayarak teknoloji kapasitelerini yükseltmektir. Teknolojik kapasiteyi arttırmanın literatürde iki alternatifi bulunmaktadır. Birinci alternatif AR-GE faaliyetlerine yoğunlaşarak kendi teknoloji üretimini sağlamak, ikincisi ve en çok tercih edilen yöntem olarak teknolojiyi transfer etmektir. Bu nedenle günümüz uluslararası rekabet ortamında ülkeler açısından önemli olan ekonomik entegrasyon ve teknolojik dönüşüm arasındaki karşılıklı ilişkiden, ekonomik entegrasyonların teknoloji transferine olan etkisinin tespit edilmesi araştırma konusu olarak değerlendirilmiştir. Araştırma konusu çerçevesinde Türkiye'nin entegrasyonlar yoluyla yapmış olduğu teknoloji transferine ve ülke içindeki yüksek teknoloji üretimine, AB ve ASEAN entegrasyonlarının etkilerinin incelenmesi çalışmamızın amacını oluşturmaktadır. Çalışmanın analiz kısmında 1996-2021 yıllarını kapsayan Türkiye, Avrupa Birliği (AB) ve ASEAN'a ait veriler kullanılmıştır. Çalışmanın amacına uygun yöntem olarak Peseran, Shin & Smith (2001) ARDL sınır testi yaklaşımı belirlenmiştir. Analiz sonucunda Avrupa Birliği (AB) ve ASEAN açısından kısa ve uzun dönemde anlamlı ve pozitif sonuçların elde edilmiş ve ekonomik entegrasyonlar arasında AB'nin Türkiye'deki teknoloji kapasitesinin arttırılması noktasında katkısının daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca analizden çıkan bir başka sonuç da her iki entegrasyondan sağlanan doğrudan yabancı yatırımlarının (DYY) ve yüksek teknoloji ithalatının Türkiye'nin teknoloji seviyesine katkı yaptığı tespit edilmiştir.

Jel Kodları: F02, F15, O33

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Entegrasyon, AB, ASEAN, Teknoloji Transferi

¹ Bu makale Bahadır Murat Çakmaklı'nın "AB ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

² Öğr. Gör. Dr., Sinop Üniversitesi, Gerze MYO, bmcakmakli@sinop.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7390-0056

³ Doç. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, aykutsarkgunesi@beun.edu.tr, ORCID: 00000002-3816-1550



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

Abstract

Economic integration is of great importance for countries as it enables market and market integration, an increase in national income, and protection from economic polarization and technological diffusion. Another important issue for countries is to increase their technological capacities by providing technological transformation. There are two alternatives in the literature to increase technological capacity. The first alternative is to concentrate on R&D activities and produce its own technology, and the second and most preferred method is to transfer technology. For this reason, determining the effect of economic integrations on technology transfer from the mutual relationship between economic integration and technological transformation, which is important for countries in today's international competitive environment, has been evaluated as a research topic. The aim of our study is to examine the effects of EU and ASEAN integrations on Turkey's technology transfer through integrations and high technology production within the country within the framework of the research subject. In the analysis part of the study, data from Turkey, European Union (EU) and ASEAN covering the years 1996-2021 were used. Peseran, Shin & Smith's (2001) ARDL limit test approach was determined as the method suitable for the purpose of the study. As a result of the analysis, significant and positive results have been obtained in the short and long term for the European Union (EU) and ASEAN, and it has been determined that the EU has a greater contribution to increasing the technological capacity in Turkey among economic integrations. In addition, another result from the analysis is that foreign direct investments (FDI) and high technology imports from both integrations have contributed to the technology level of Turkey.

Jel Codes: F02, F15, O33

Keywords: Economic Integration, EU, ASEAN, Technology Transfer



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

1. Giriş

Ekonomi, insan faaliyetlerinin sonucunda oluşmuş süreçler toplamı olarak ifade edilebilir. Dolayısıyla icadın sahibi olan insanın gelişimiyle beraber ekonomik anlayışta ve sistemde paralel bir gelişim meydana gelmiştir. İnsanoğlunun yerleşik hayata geçmesiyle birlikte üretime başlaması ve ürettiklerinin fazlasını, ihtiyacı olduğu başka ürünleri üretenlerle değiş-tokuş yapması neticesinde ticaretin başladığı bilinmektedir. Curtis (2008) insanlık tarihinde askeri fetihlerin yıkıcı etkilerinden sonraki en büyük değişimin, ticaret ve mübadele sonucunda bilim, sanat ve teknolojiadaki değişim olduğunu belirtmiştir.

Zaman içerisinde ticaretin gelişimiyle beraber ekonomik açıdan toplumlar arasında rekabetin ortaya çıktığı görülmektedir. Ekonomik rekabet, tarım sektörü ile başlamış ve sonrasında 18. yüzyılda Sanayi Devrimi ile sanayi sektörüne kaymıştır. Günümüzde ise küreselleşme ve serbest ticaret sonucunda, bilgi ve teknoloji alanındaki değişimlerin hız kazanmasıyla rekabetin bu yönde oluştuğu görülmektedir. Teknolojinin gelişimi ile artan rekabet, geleneksel üretim sistemlerinin terk edilmesine ve bilgi odaklı, AR-GE ve yeniliği temel alan yeni nesil üretim sistemlerine geçilmesini sağlamıştır (Erdem & Köseoğlu, 2014: 51). Bu sayede ekonomilerini teknolojik dönüşüme adapte eden ülkeler hızlı, kaliteli ve düşük maliyetli ürünler üreterek üstünlük elde etmişlerdir. Teknolojik dönüşümün faydalarının farkına varan az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler ise ekonomilerinde teknolojik dönüşümü sağlamak için iki alternatif kullanmaya yönelmişlerdir. Bu alternatiflerden ilki, Ar-GE faaliyetleri sonucunda teknolojiyi ülke içerisinde üretmek, ikinci alternatif ise teknoloji kapasitesi yüksek olan ülke veya ülkelerden teknolojiyi transfer etmektir.

Uluslararası rekabette teknoloji kapasitelerini yükseltmek için teknolojik dönüşümü gerçekleştirmek isteyen az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler açısından önemli olan bir konu da ekonomik entegrasyonlardır. Çünkü küreselleşme ve uluslararası ticaret, son 40 yıllık süreçte dünya üzerinde ekonomi ve teknoloji alanlarında aktif bir etki göstermiş, aynı zamanda ekonomik faaliyetler için gerekli olan emeğin, işgünün ve malların serbest dolaşımına imkân sağlamıştır. Hızlı teknolojik değişim, dünya finans piyasalarının bütünleşmesine, düşük işlem ve bilgi maliyetlerine, verimlilik ve yatırım artışına; en uygun kaynak dağılımından tam istihdama kadar birçok alanda etki göstererek ekonomik büyümeye katkı sağlamıştır (İncekara & Savrul, 2011: 4). Ancak kültürleri, nüfus yapısı, eğitim ve sağlık seviyesi, coğrafi şartlarının aynı olmaması nedeniyle az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler aynı verimi elde edememiştir. Bu sebeple beşerî sermaye ve bilgi açısından dezavantajlı durumda olan az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler ekonomik entegrasyonlar aracılığıyla pazarlarını genişletip, içsel ve dışsal ekonomiler yaratıp, teknolojik gelişmeyle birlikte rekabet edebilirliklerini ve üretkenliklerini arttırarak ekonomik büyüme sağlamaya çalışmaktadırlar (İncekara & Savrul, 2011: 5).

Teknolojik dönüşüm ve ekonomik entegrasyonların önemli avantajlar sağlaması Türkiye'nin bu çerçevede incelenerek politikaların oluşturulması bakımından önemli bir konudur. Ekonomik entegrasyonun bu konuda etkilerinin Türkiye açısından tespit edilmesi için, coğrafi olarak bir tarafında sermaye, teknoloji ve gelişmişlik açısından yüksek standartlarda olan ve ekonomik entegrasyonlarda en başarılı örnek olarak gösterilen AB; diğer tarafta ise 1960'lara kadar Avrupalı Devletlerin sömüründe kalmasına rağmen günümüze kadar bilim ve teknoloji kaynaklı



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.

Doi: 10.25295/fsecon.1118304

istikrarlı bir ekonomik büyüme sağlayan, Güneydoğu Asya ülkelerinin ekonomik entegrasyonu ASEAN, çalışmamızın konusu olarak değerlendirilmiştir. Bu ekonomik entegrasyonlardan hangisinin Türkiye ile ilişkilerinde, teknoloji transferi üzerindeki etkilerinin, teknolojik dönüşümün gerçekleştirilmesi ve günümüz rekabet faktörü olan yüksek teknoloji ihracatını arttırıcı etki yaparak entegrasyon ortağı olacağını tespit etmek de bu çalışmanın amacını oluşturmaktadır.

Çalışmamızın ikinci bölümünde kavramsal çerçeve olarak ekonomik entegrasyon, teknoloji transferi ve ikisi arasındaki ilişki açıklanmıştır. Üçüncü bölümde konu ile ilgili literatürdeki çalışmalar incelenmiş, dördüncü bölümde çalışmanın amacı doğrultusunda analiz yapılmıştır. Beşinci ve son bölümde çıkan analiz sonuçları değerlendirilmiş ve politika önerileri yapılmıştır.

2. Kavramsal Çerçeve

2. 1. Ekonomik Entegrasyon

Ekonomik egemenliğe sahip birden fazla siyasal toplumun aralarında mal, hizmet ve üretim faktörleri akımına mâni olucu suni engelleri kaldırmalarıyla ekonomik entegrasyonlar meydana gelmektedir. Bağımsız egemen devletlerin aralarındaki ekonomik engelleri kaldırmaları ekonomik bağımlılıklarının artmasına neden olur. Oluşan bağımlılığın şiddetine göre de ülkeler bazı egemenliklerinden vazgeçme noktasına kadar gelebilmektedirler. Bu anlamda ülkeler arasında ekonomik olarak birleşmeler, ekonomilerinin bağımsız bir şekilde yönetilmesinden vazgeçme isteklerine göre oluşmaktadır. Ülkeler arasında engellerin ortadan kalkmasıyla birlikte, malların serbest hareket etmesi, ticaret bölgelerinin oluşmasını sağlamaktadır. Serbest ticaret içerisinde olan ülkelerin üçüncü ülkelere karşı ortak bir tarife uygulaması bulunmamaktadır. Ancak üçüncü ülkelere ortak bir tarife uygulamak istediklerinde, ortak bir gümrük politikası belirleyerek gümrük birliğini oluştururlar. Gümrük birliği sayesinde ticaret yaratıcı etkilerden yararlanarak ekonomik stabilitenin korunmasına imkân sağlanabilmektedir. Gümrük birliği ile üretim faktörlerinin rahat hareketi ve bir üst seviye olarak ortak para ve maliye politikaları belirlenmesi, ekonomik entegrasyon evrelerinden ortak pazarı oluşturmaktadır. Ortak Pazar sonrası üye ülkelerin devletler üstü bir yapı kurarak, her üye ülkelerden temsilciler sayesinde politikalar belirlenmesi; tek bir siyasi ve ekonomik egemenliği simgeleyen yapı oluşturmaları, ekonomik entegrasyonların en üst evresi olan Ünifikasyon'dur (Kara, 1996: 3).

Serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ünifikasyon ekonomik entegrasyon evrelerini Balassa (1961) entegrasyonların işleyişini anlattığı çalışmasında serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik birlik ve tam entegrasyon olarak sınıflandırmıştır. Wu (2004) ekonomik entegrasyonların seviyelerini sıralamadan önce, gümrük birliği olmadan ekonomik birliğin olmayacağını söylemektedir. Ayrıca serbest ticaret bölgesi ve gümrük birliği arasındaki evre ile gümrük birliği ve ekonomik birlik arasındaki evrenin aynı olmayacağını da belirtmiştir. Wu (2004), Balassa'nın (1961) ekonomik entegrasyon sürecine serbest ticaret bölgesi öncesinde sektörel ticaret anlaşmalarını ekleyerek katkı sağlamıştır. Marinov (2015) ise bu süreci şu şekilde geliştirmiştir. Tercihli ticaret anlaşması, serbest ticaret bölgesi, gümrük birliği, ortak pazar, ekonomik birlik, ekonomik ve parasal birlik, tam ekonomik



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 1-45.

Doi: 10.25295/fsecon.1118304

entegrasyon, siyasi birlik. Akkemik (2013) ekonomik entegrasyonun iki tür sınıflama olduğundan bahseder. İlki karşılıklı büyüme hedefiyle birbirine yakın pazarlarda olan firmalar vasıtasıyla ve piyasa tarafından sağlanan bütünleşmeyle ekonomik gelişmelerin oluşturduğu "de facto" entegrasyon, ikincisi ise kurallara bağlı olarak ülkelerin kurdukları kurumsal düzenlemelerden oluşan "de jure" entegrasyondur. Ayrıca Akkemik (2013) bu tanımlamasına uygun olarak de facto entegrasyona NAFTA'yı, de jure entegrasyona ise ASEAN ve AB'yi örnek vermiştir.

Ekonomik entegrasyonun bu şekilde evrelere ayrılmasındaki çeşitlilik, tanımlanmasında da görülmektedir. Allen (1963) ekonomik entegrasyonun tanımlama çeşitliliğini her araştırmacının ekonomik entegrasyonu farklı şekilde anladığından kaynaklandığını belirtmiştir. Balassa (1961) ekonomik entegrasyonu bir alandaki ayırıcılığın ortadan kaldırılması şeklinde tanımlar. Lipsey (1960) daha çok tarifeler üzerinden bir tanımlama yaparak "ülkeler arasında coğrafi olarak ayırıcı ticaret değişikliklerinin etkileriyle ilgilenen tarife teorisinin bir dalıdır" der. Shikova (2011) ulusların ekonomisinin uyum süreci olarak tanımlamıştır.

Sınıflandırmalarda ve tanımlamalarda çeşitlilik olmasına rağmen ekonomik entegrasyonu oluşturma amaçları değişmemektedir. Entegrasyon oluşturma amaçlarını ise şu şekilde özetleyebiliriz;

- Pazar genişlemesi ve üretim birimlerinin teknoloji üreterek büyümeyi hızlandırması,
- Entegrasyona katılan karşılıklı ülkelerin milli gelirlerinde artışlar temin edilmesi,
- Farklı ekonomik gelişmişlik ve kutuplaşmalardan korunma yapısı,
- Optimal faktör bileşimlerinin çekim alanlarının baskılarıyla faktörleri çekme,
- Teknolojik yayılmaya imkân sağlaması (Kara, 1996: 8).

2.2. Teknoloji Transferi

Günümüz modern toplumun oluşumunda teknolojinin katkısı yadsınamaz bir gerçeklik olarak kabul edilmektedir. Sanayi, tarım, ekonomi, ulaştırma, haberleşme, sağlık, eğitim kısacası insan hayatının konforunu arttıracak her kademede teknolojinin katkıları görülmektedir. Teknolojiye ve kaynağı bilime sahip ülkelerin, sanayi ve ekonominin bütün alanlarında mutlak bir üstünlük elde etme çabasında olduğu görülmektedir. Kısacası teknoloji ulusların rekabet üstünlüğünün önemli bir anahtarı haline gelmiştir. Bu nedenledir ki dünya nimetlerinin yeniden paylaşılmasında ve toplumsal refahın yükseltilmesinde bilim ve teknoloji alanlarındaki üstünlük belirleyici rol oynamaktadır (Göker, 1999: 3). Bu üstünlüğe sahip olan ülke veya firmalar rekabetten istediklerini alabilmektedirler. Ancak bütün ülkelerin teknoloji seviyeleri farklı sebeplerden dolayı aynı değildir. Dolayısıyla ülkeler arasında teknoloji seviyelerinde farklılıklar görülmektedir. Teknolojik yeteneklerini ve dönüşümünü tamamlamak ve rekabete girerek toplumsal refahı yükseltmek isteyen ülkelerin önünde iki alternatif bulunmaktadır;

- AR-GE çalışmaları vasıtasıyla teknoloji üretiminin gerçekleşmesi,
- Teknoloji Transferi

Firma ve ülkeler açısından değerlendirildiğinde teknolojik açıdan gelişimin olması için ihtiyaç duyulan teknolojinin ülkelerin veya firmaların kendi teknik olanakları ve bilimsel yeteneği ile gerçekleştirmesi en uygun alternatiftir. Ancak bu alternatiftin maliyetli ve uzun zaman alması



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından tercih edilen bir alternatif olmamaktadır (Kasap, 2010: 221). AR-GE odaklı üretimin uygulanmaması sonucu teknolojik açığı gidermenin çözümünde ikinci alternatif olan teknoloji transferinin önemi ortaya çıkmaktadır.

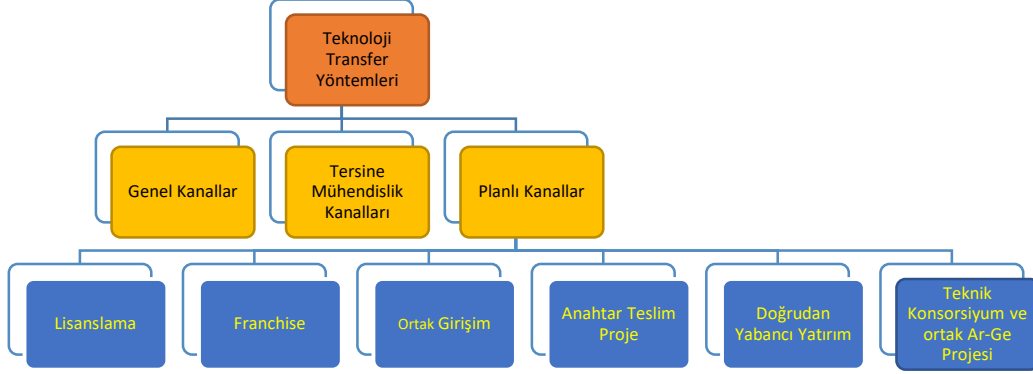
Teknoloji transferinin genel kabul görmüş tanımı; belirlenen teknolojinin teknolojik seviyesi yüksek olan bir ülkeden teknolojik seviyesi daha az gelişmiş bir ülkeye getirilip adapte edilmesi anlamına gelir (Kobu, 2017: 149). Teknoloji transferinin tanımı ile ilgili çeşitlilik olmasıyla birlikte Kobu'nun (2017) tanımı önem arz etmektedir. Çünkü teknoloji transferi sadece teknolojinin yer değiştirilmesi anlamına gelmemektedir. Transfer edilen teknolojinin nitelikli işçiler tarafından kullanılması ve bu sayede verimliliğin artırılması gerekmektedir. Ayrıca teknolojinin özümsemesi, teknik yeteneğe göre uyarlanarak yeni teknolojilerin oluşması ve uluslararası rekabete ayak uydurabilmek için ihraç edilmesi gibi süreçlerin tamamlanmasıyla, transferden istenilen fayda elde edilmiş olunacaktır. Aksi takdirde teknolojik yeteneğe sahip olunmadan sadece transfer edilerek ülke içinde kullanılması, teknolojiyi ihraç eden ülkeye bağımlılığa ve ülkelerin sektörlerini ihraç ülkesinin ihracını gerçekleştirmek istediği ürüne göre tasarlamasına neden olabilir. Frame (1983) ithalatçı ülkenin teknoloji transferinden elde edeceği başarıyı beş şarta bağlamıştır. Bu şartlar; Teknolojiyi soğurma yeteneği, görüşmelerdeki pazarlık becerileri, finansal güç, piyasanın talep yönünden uygunluğu ve alternatif teknikleri sunacak rakiplerin bulunmasıdır. Amerika Birleşik Devletleri Ulusal Bilimler Akademisi ise teknoloji transferinin başarısını şu şekilde özetlemiştir;

- Teknoloji önerilen uygulamaya uygun olmalıdır,
- Teknoloji uygun bir olgunluk düzeyinde olmalıdır,
- Alıcı, teknolojiyi uygulayabilecek düzeyde olmalıdır,
- Teknoloji, alıcının organizasyonel ihtiyaçlarını karşılamalıdır,
- Teknoloji ekonomik olarak uygulanabilir olmalıdır (National Research Council, 2002: 13).

Başarı şartları transfer eden ülkenin şartlarına göre de değişiklik gösterebilir, çünkü her ülkenin şartları aynı değildir. Ancak bu başarı şartlarında ortak olan nokta, ithalatçı ülkenin teknolojiyi içselleştirme kapasitesinin olması gerekliliğidir.

Teknoloji transferin tanımındaki çeşitlilik, ithalatçı ülkenin durumuna göre transfer yöntemlerinde de görülmektedir. Bunun sebebi ülkelerin farklı teknolojik seviyede olmaları gösterilebilir. Ancak literatürde genel kabul görmüş transfer yöntemleri şu şekildedir;

Tablo 1: Teknoloji Transfer Yöntemleri



Kaynak: Khalil'in "Management Of Technology" adlı eserinin s:344-345-346'dan yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Genel kanallar; kaynağın sürekli katılımı olmadan bir transfer sürecinin gerçekleşmesinden sonra kamuya açık şekilde kullanıcılar tarafından kullanılmasıdır. Bu transfer konu olan daha çok teknolojinin üretilmesindeki bilgidir. Bilgi kamuya ait olduğu andan itibaren kullanıcılar tarafından amaçlarına uygun şekilde kullanılır. Bu transfer kanallarının arasında eğitim, öğretim, yayınlar, konferanslar yer almaktadır.

Tersine mühendislik kanalları ise; teknolojiyi transfer eden ev sahibi ülke veya firmanın elde ettiği teknolojiyi çoğaltma yeteneğidir. Fikri ve mülkiyet haklarının ihlali olmadığı sürece bu kanalın kullanılması mümkündür.

Planlı Kanallar; teknoloji transferinin isteyerek planlı bir şekilde teknoloji sahibinin onayından sonra gerçekleşen kanallardır. Lisanslamada teknolojiyi alan teknoloji sahibi olanın teknolojisini kullanma yetkisini almasıdır. Franchise ise; lisanslamanın bir çeşidi olmakla birlikte, teknoloji kaynağı malzeme, pazarlama veya eğitim gibi destekler vermektedir. Ortak girişim birden fazla kuruluşun yeni bir teknoloji gerçekleştirmek, bir ürün üretmek veya ellerindeki teknik bilgileri birleştirmeleri şeklinde gerçekleşen bir yöntemdir. Uluslararası ortak girişimler alıcılar tarafından teknoloji elde etmek için ve teknoloji kaynakları tarafından yerel pazarlara dağıtım becerilerine erişmek için sık sık kullanılan bir yöntemdir. Anahtar teslim proje bir ülkenin dış kaynaktan tamamen bir proje satın alması, projenin tasarlanması, uygulanması ve işletmeye hazır olarak teslim edilmesidir. Doğrudan yabancı yatırım, çok uluslu şirketlerin ürünlerini üretmeye veya kaynaklarının bir kısmını denizaşırı ülkelere yatırmaları şeklinde olan bir yöntemdir. Bu teknolojinin başka bir ülkeye transferine izin verir ancak teknoloji firmanın sınırları içerisinde kalır. Teknik konsorsiyum ve ortak AR-GE Projesi, kaynak olarak yetersiz olan bir girişimi teknolojik değişim yönünü değiştirmek amacıyla iki veya daha fazla kuruluşun iş birliği yapmasıdır. Tipik olarak bu tür bir girişim iki ülke veya iki büyük holding arasında gerçekleşir (Khalil, 2000: 344-345).

2.3. Ekonomik Entegrasyonlar ve Teknoloji Transferi Arasındaki İlişki

Ülkelerin ekonomik entegrasyonu oluşturmasıyla birlikte genişleyen piyasa koşullarında rekabet ortamının oluşması, firmalarda maliyet baskısı yaratmakta ve firmaları teknoloji üretmeye zorlamaktadır (Kara, 1996: 16). Bu durumu Maurice & Winters (2003)



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

küreselleşmenin baskıları sonucu firmaların ve ülkelerin daha büyük pazarlara, artan rekabete, yabancı teknolojilere ve yatırımlara erişim yoluyla verimliliklerini arttırmaya zorlanması şeklinde açıklar. Ryan (2006) ise ekonomik entegrasyonlar ile teknoloji transferi arasındaki ilişkiyi bir çekim alanı olarak değerlendirmektedir. İncelemesini pazar potansiyeli, teşvikler, transfer yöntemleri ve ulaştırma üzerinden yapan Ryan (2006) şu sonuçlara ulaşmıştır; pazarın kurulmasıyla teknoloji transferi sayesinde teşvikli bir denge ortamı oluşur, bu oluşan pozitif durumdan birlik dışında olan ülkeler veya firmalar tarifeleri aşmak, pazardan pay almak, rekabet edebilirlikleri sayesinde pazarda tutunmak için teknolojiyi kullanırlar. Dolayısıyla entegrasyona ulaşmak için teknoloji transferi, araçsal olarak kullanılan bir yöntem olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca uluslararası rekabet ortamında diğer şeylerin sabit sayıldığı (ceteris-paribus) durumda bile firmalar tercihlerini entegrasyona doğru bir akış şeklinde yaparak entegrasyondan daha yüksek verim elde etmeyi tercih ederler.

Ekonomik entegrasyonlar teknolojinin üretilmesi ve gerekli olan teknolojileri çekim gücüyle transfer edilmesine imkân veren politikalar oluşturulmasını sağlamaktadır. Uygun ortam sağlandıktan sonra birlik üyelerinin teknolojiye sahip olmalarının sağladığı faydaları şu şekilde özetleyebiliriz;

- Aynı birim üretim faktörleri ile daha fazla mal üretmelerine ve,
- Aynı miktar malın üretiminde daha düşük kaynak kullanmalarıyla kaynak tasarrufu sağlamalarına neden olur.

Ekonominin üretim gücünün yükselmesi şeklinde sonuç doğuran ve daha fazla üretim faktörlerinin üretime katılmasını temin eden teknolojik yeniliklerin entegrasyon sayesinde meydana gelmesine üyeler yarar sağlayacaklardır. Bir bakıma bu durum entegrasyona taraf olmanın verdiği ilave kazanç olarak değerlendirilebilir (Kara, 1996: 16).

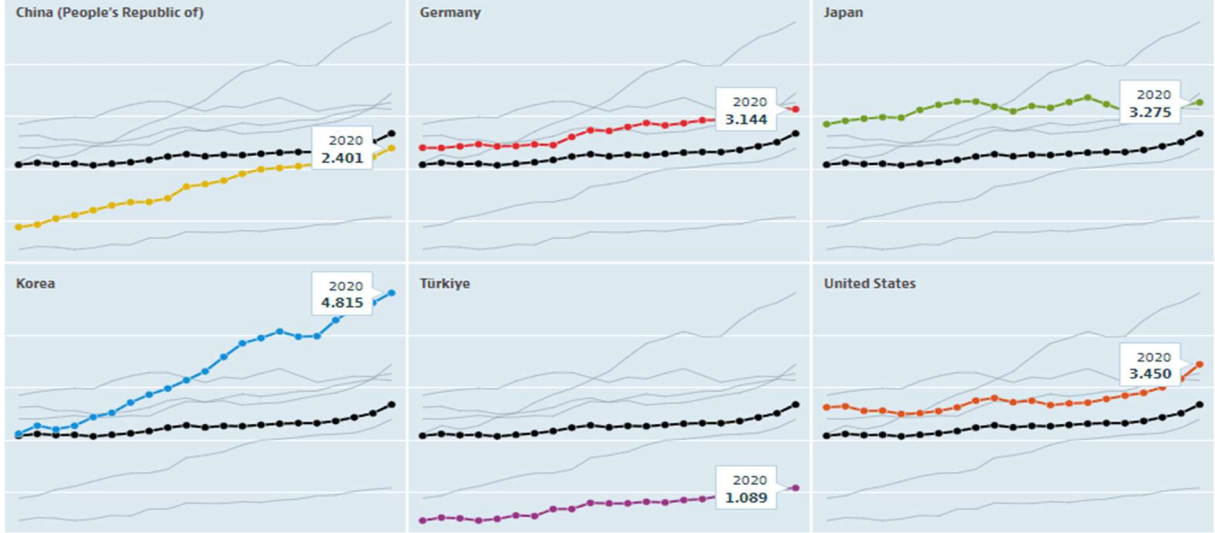
2.4. Türkiye'nin Ekonomik Entegrasyon ve Teknoloji Durumu

Teknolojik yeniliklerin ortaya çıkmasıyla birlikte sürekli rekabet halinde olan ülkelerin ulusal teknolojik kapasitelerini geliştirmeleri önem taşımaktadır. Ulusal teknolojik kapasite için en büyük katkıyı Ar-GE faaliyetlerine yapılan yatırımlar gerçekleştirmektedir. Ülkelerin teknoloji seviyelerini ölçmek amacıyla bazı göstergeler kullanılmaktadır.

- AR-GE Harcamaları GSYİH içindeki payı (% olarak)
- 10.000 iktisaden faal (çalışan) nüfus başına düşen AR-GE personeli sayısı,
- Ülkelerin yüksek teknoloji ihracatı. (Kasap; 2010:218)

Teknoloji seviye göstergeleri açısından Türkiye'nin teknoloji seviyesinin, Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD) verilerine göre değerlendirilmesi şu şekildedir;

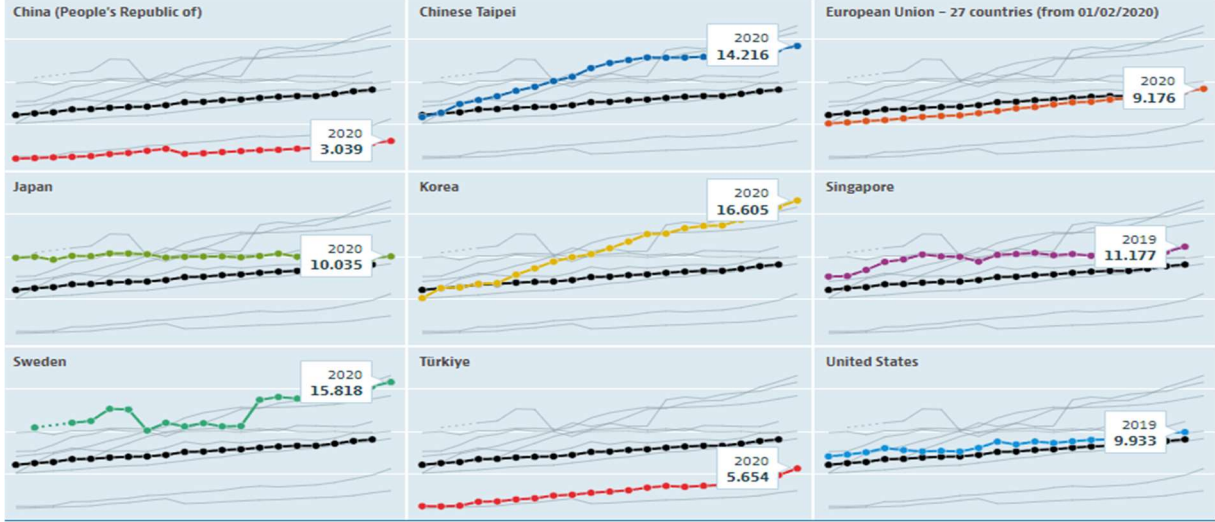
Grafik 1: Araştırma ve Geliştirme Harcamaları (GSYİH'nin Yüzdesi) (1997-2020)



Kaynak: (Siyah renkli gösterge OECD ortalaması (2.681), diğer renkli göstergeler ilgili ülkelerin göstergeleridir.)<https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

Dünya AR-GE harcamaları sıralamasında OECD (2022) verilerine göre ilk sırada, 612.714 Milyar dolar ile ABD yer almaktadır. ABD'yi sırasıyla Çin (514.798 Milyar dolar), Japonya (172.614 Milyar dolar), Hindistan (158.691 Milyar dolar), Almanya (131.932 Milyar dolar) ve Güney Kore (100.055 Milyar dolar) takip etmektedir. Türkiye ise 15. Sırada (24.827 Milyar dolar) yer almaktadır. Grafik 1'e bakıldığında Türkiye haricinde diğer ülkelerin teknoloji lideri ülke olduğu görülmektedir. Türkiye'nin uzun zamandır istikrarlı bir şekilde AR-GE harcamalarını arttığı görülmekle birlikte OECD (2.681) ortalamasının altında yer alarak yeterli düzeyde olmadığı da anlaşılmaktadır.

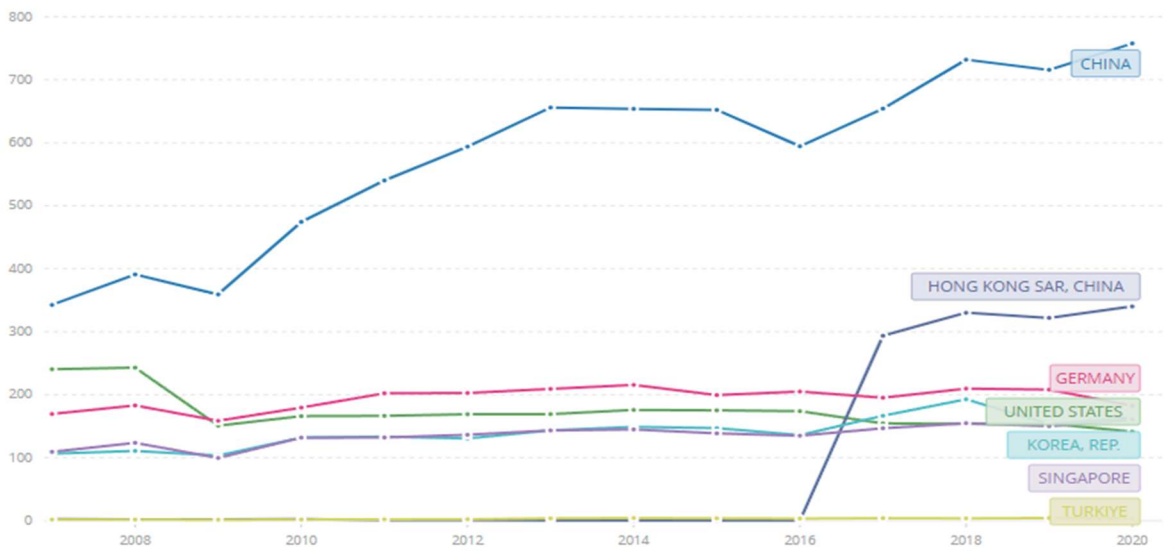
Grafik 2: 1000 Çalışan Başına AR-GE Çalışan Sayısı



Kaynak: <https://data.oecd.org/rd/researchers.htm#indicator-chart> OECD (2022), Researchers (indicator). Doi: 10.1787/20ddfb0f-en (Accessed on 01 July 2022) (Siyah renkli gösterge OECD ortalaması (9.070), diğer renkli göstergeler ilgili ülkelerin göstergeleridir.)

Grafik2'ye bakıldığında teknoloji ülkeleri arasında AR-GE harcamalarında ikinci sırada olan Çin'in AR-GE çalışan sayısının diğer rekabette olduğu ülkelere göre düşük olduğu dikkat çekmektedir. Ancak rekabette olduğu ülkelerin nüfuslarına göre oldukça büyük nüfusa sahip olması açısından değerlendirildiğinde, Çin'de AR-GE çalışan sayısı yeterli seviyede olduğu görülmektedir. Aynı durum Avrupa Birliği ve ABD içinde geçerli olduğu görülmektedir. Yani AR-GE harcamaları yüksek, AR-GE Çalışan sayısının düşük görülmesi nüfuslarının oldukça yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Türkiye ise 84 Milyon nüfusuna (TÜİK,2022) göre AR-GE çalışan sayısı 5 olup OECD (9.070) ortalamasının altında düşük bir rakamda kalmıştır.

Grafik 3: Dünya'da En Fazla Yüksek Teknoloji İhracatı Yapan İlk 5 Ülke ve Türkiye (Milyar dolar) (2007-2020)

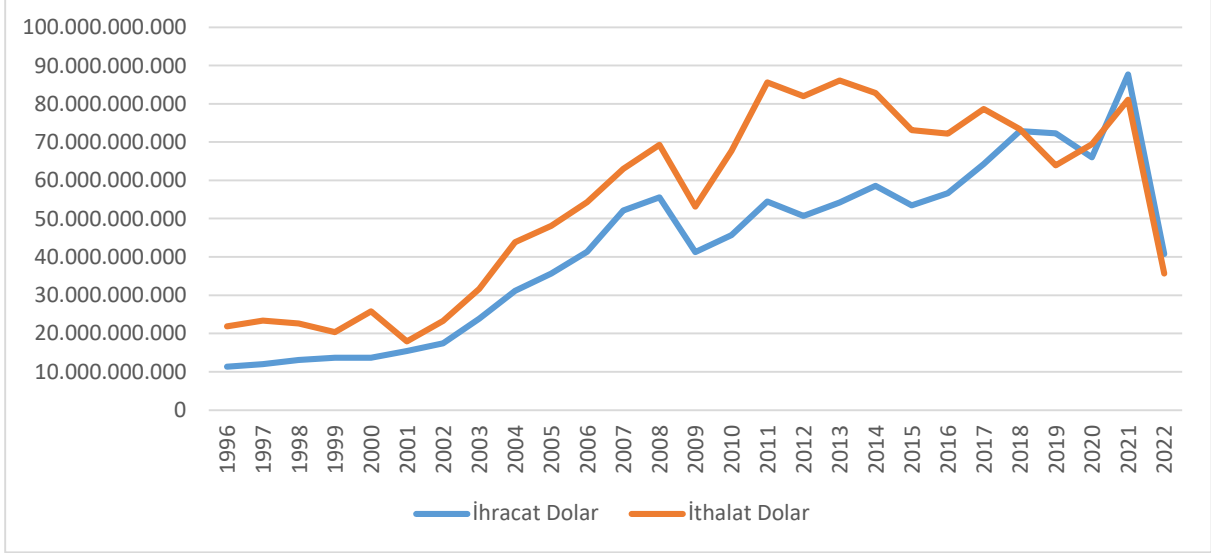


Kaynak: <https://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?locations=CN-US-HK-DE-KR-SG-TR>

Diğer bir gösterge olan Yüksek teknoloji ihracatındaki durum ise Grafik 3'e baktığımızda Dünya Bankasının 2022 verilerine göre Çin, 757 Milyar dolar yüksek teknoloji ihracatı ile ilk sırada yer almıştır. Onu 340 Milyar dolar ile Hong Kong, 182 Milyar dolar ile Almanya, 163 Milyar dolar ile Güney Kore ve 160 Milyar dolar ile Singapur takip etmektedir. Türkiye ise 4 Milyar dolar ile oldukça düşük bir seviyededir.

Türkiye'nin teknoloji seviyesindeki istikrarsız durumu, üyesi olduğu veya anlaşma imzaladığı ekonomik entegrasyonlar sonrasındaki, dış ticaret verileri açısından da paralellik içermektedir. Kuruluşundan itibaren dünyanın yaşamış olduğu sıkıntıları yakından hisseden Türkiye 1929 ekonomik buhranı ve ikinci dünya savaş yıllarından sonra küresel anlamda yeşeren serbest ticaretten pay alma rekabetine girmiştir. Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kuran ve 'Altılar' olarak bilinen devletlerle uzun yıllar ekonomik ve siyasi ilişki içerisinde olan Türkiye, Roma Anlaşmasının 1958 yılında yürürlüğe girmesiyle birlikte ihracatının %40'ını, ithalatının ise %30'unu oluşturan bu ülkelerle ilişkilerini hep sıcak tutmuştur (Seyidoğlu, 2015: 281). Temmuz 1959 yılında üyelik için başvuruda bulunan Türkiye günümüze kadar Avrupa Birliği'ne evrilen entegrasyona üyelikte halen beklemektedir. Tam üye olmamasına rağmen, 1996 yılında Gümrük Birliği anlaşmasını imzalayan Türkiye'nin dış ticaretinde Avrupa Birliği oldukça büyük yer almaktadır. T.C. Ticaret Bakanlığı'nın 2022 Mayıs rakamlarına göre Avrupa Birliği 2021 yılında 93 Milyar dolar ihracatımız ile toplam ihracatımızda %41,3 oranında ilk sırada yer alırken, 85 Milyar dolar ile toplam ithalatımızda %31,5 ile yine ilk sırada yer almaktadır.

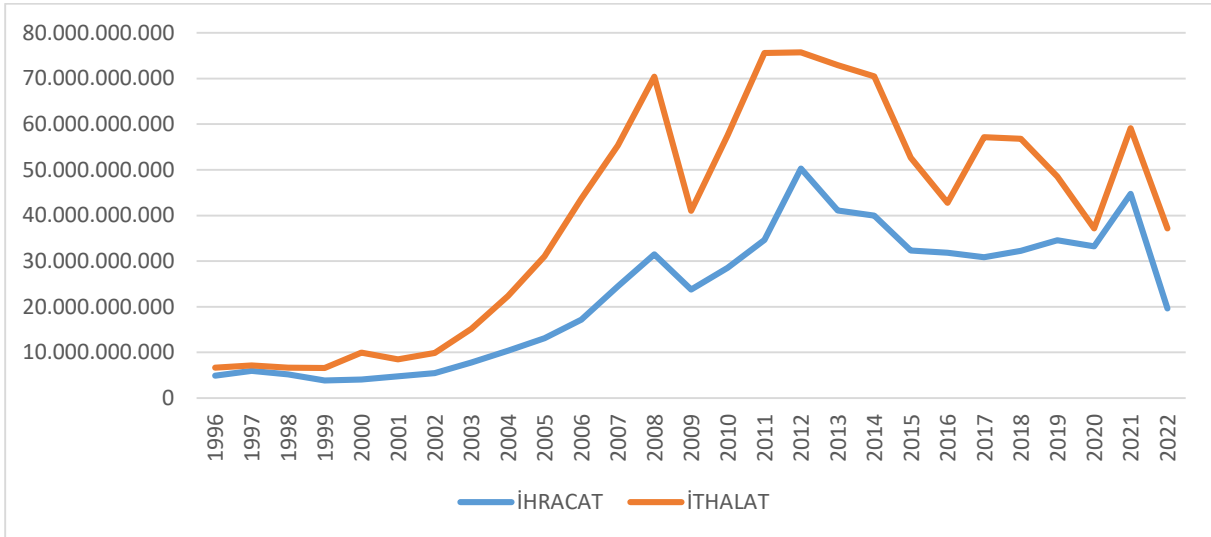
Grafik 4: AB-Türkiye Dış Ticaret Verileri (1996-2022)



Kaynak: TÜİK Dış ticaret verilerine göre yazarlar tarafından oluşturulmuştur. 2022 rakamları Mayıs ayına kadar olan dış ticaret verileridir.

<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=6¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5809>

Grafik 5: Türkiye'nin KEİ, EKİT ve D-8 ile Dış Ticaret Verileri (Milyon dolar) (2013-2022^(r) Mayıs)



Kaynak: TÜİK Dış ticaret verilerine göre yazarlar tarafından oluşturulmuştur. 2022 rakamları Mayıs ayına kadar olan dış ticaret verileridir.

<https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=6¶m2=0&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5809>



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

Türkiye'nin coğrafi olarak Avrupa ve Asya arasında bulunması ticaret partnerliği olarak iki yönlü politika izlenmesini de zorunlu kılmıştır. Doğudaki komşuları ile Karadeniz İş birliği Teşkilatı (KEİ), Developing Eight (D-8) ve Ekonomik İş birliği Teşkilatı (EKİT) entegrasyonlarında yer almıştır. Grafik 5'te de görüldüğü gibi Türkiye'nin bu entegrasyonlarla ilgili TÜİK Dış Ticaret İstatistiklerine (2022) baktığımızda Avrupa Birliği ilişkisinde olduğu gibi geçmişten gelen kronik bir dış ticaret açığı sorunu olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı, AR-GE'nin GSYİH'deki payı ve AR-GE çalışan sayısı gibi teknoloji seviyesi göstergelerinde ve ekonomik entegrasyonlar ile kurmuş olduğu ticari ilişkilerde dış ticaret açığı vermesinden dolayı uluslararası ticaretten yeterli düzeyde pay alamamıştır. Bu sebeple Türkiye'nin yüksek teknoloji üretme kapasitesine ulaşması çok önemli bir konudur. Bunu gerçekleştirirken entegrasyonun getirdiği faktör hareketlerinin ve teknoloji üretme zorunluluğu gibi etkilerin yanında, bilgi dolaşımından yararlanması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Günümüz rekabet ortamında hızla ilerleyen teknolojiyi kendi imkânlarıyla oluşturma süreci uzun ve pahalı yatırımlar gerektireceğinden, teknoloji transferi ile gerekli teknolojiyi elde etme ve elde edilen teknolojiyi içselleştirme için bilimsel ve teknik alt yapının oluşturulması daha makul bir süreç olacaktır.

3. Literatür Taraması

Teknolojinin çok hızlı değiştiği günümüzde ülkeler, uluslararası ticarete rekabette üstünlüğü kurmak için teknolojik yatırımlarını arttırarak ekonomilerini büyütmeyi amaçlamaktadırlar. Teknolojik altyapısını daha önce oluşturan ülkeler ekonomik olarak daha üst pozisyonda konumlanırken, teknolojik olarak gerekli alt yapıyı oluşturamayan ülkeler ise bu açıklarını kısa yoldan tamamlamak adına yüksek teknoloji içeren teknolojileri transfer etmektedirler. Teknolojik dönüşümün gelişmişlik seviyesi üzerine etkisi ilgili literatür tarafından yoğun bir şekilde incelenmektedir. Türkiye'ye ilişkin çalışmaların ise oldukça sınırlı olduğu gözlemlenmiştir. Bu çalışmada doğrudan yabancı yatırımlar ve yüksek teknoloji ithalatı aracılığıyla teknoloji transferi sağlanan AB ve ASEAN'ın, Türkiye'nin teknolojik dönüşümüne ve uluslararası rekabette önemli bir faktör olan yüksek teknoloji ihracatına etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Dolayısıyla literatür incelenmesinde doğrudan yabancı yatırım yüksek teknoloji ticareti ve teknoloji transferi ilişkilerini inceleyen çalışmalara yer verilmiştir.

Hejazi & Safarian (1999) ithalat ve doğrudan yabancı yatırımların etkisini diğer ülkelerin araştırma ve geliştirme stoğu olarak nitelendirmiş ve bu değişkenleri ölçtükleri çalışmalarında ithalatın doğrudan yabancı yatırımlara nazaran etkisinin daha az olduğunu tespit etmiş ve toplam teknoloji transferini doğrudan yabancı yatırımların arttırdığını analiz sonucunda bulmuşlardır.

Xu & Wang (2000) yapmış oldukları çalışmalarında sanayisi gelişmiş ülkeler arasında gerçekleşecek teknoloji transferini uluslararası ticaret ve DYY ile analiz ederek incelemişlerdir. İnceleme sonucunda teknoloji transferi için önemli yollardan birini sermaye malları olarak tespit ederek, ülke dışında DYY yapan çok uluslu firmalar aracılığıyla diğer ülkelere teknolojiyi çok uluslu firmaların ana ülkesine getirdiğini tespit etmişlerdir. Sanayisi gelişmiş



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

ülkeler arasında gerçekleşen teknoloji transferinde doğrudan yabancı yatırımların transfer için önemli bir yol olduğuna dair herhangi bir veri elde edememişlerdir.

Kathuria (2001) Hindistan içerisindeki yerli firmaların verimliliğini teknoloji ithalatı ve yabancı yatırımcıların varlığının pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Yabancı sermayeli firmaların teknoloji düzeyinin sektörler arasında değişiklik gösterdiğini ve yapılacak olan teknoloji transferini de olumlu etkilediğini tespit etmiştir.

Damijan vd. (2003) geçiş ekonomileri ile ilgili yapmış oldukları çalışmalarında teknoloji transferi üzerinde doğrudan yabancı yatırımların, AR-GE ve ticaretin etkisini araştırmışlardır. Çıkan sonuçlarda doğrudan yabancı yatırımların firmalar üzerinde teknoloji transferinde etkili olduğunu toplam faktör verimliliğinden elde edilen kazanımlarının ise doğrudan yabancı yatırım AR-GE ve ticaret sonucu olarak belirlendiğini tespit etmişlerdir.

Ciruelos & Wang (2005) teknoloji transferi için uluslararası ticaretin ve DYY'nin önemli kanallar olduğunu tespit etmişlerdir. Çalışma da ayrıca doğrudan yabancı yatırımların etkisinin gelişmiş ve gelişmemiş ülkelerde farklılık gösterdiğini gelişmemiş ülkelerde de teknoloji transferi için beşerî sermayeyi desteklemek gerektiğini tespit etmişlerdir.

Lee vd. (2006) Güney Kore özelinde yapmış oldukları çalışmalarında doğrudan yabancı yatırımların yapılmasından önce ve sonrasında teknoloji transferinin etkilerini farklı olduğunu tespit etmişlerdir. Güney Kore'de sektör içerisindeki teknoloji yayılmalarının doğrudan yabancı yatırımlardan önce olumlu yatırım yapıldıktan sonra ise olumsuz etki olduğunu ortaya koymuşlardır.

Bilgi teknolojileri, doğrudan yabancı yatırım ve uluslararası ticaretin teknoloji transferi üzerindeki etkisini ölçen Zhu & Jeon (2007) çalışmalarının sonucunda uluslararası ticaretin transfer üzerinde rolünün büyük olduğunu tespit etmişlerdir. Bilgi teknolojilerinin ise teknoloji transferi ve verimlilik üzerinde büyük bir rol oynadığını, doğrudan yabancı yatırımların teknoloji transferinin üzerindeki etkisinin verimlilik kadar olmasa da olumlu olduğunu ortaya koymuşlardır.

Keller (2009) teknolojik bilgi üzerinden yapmış olduğu çalışmasında teknolojik bilginin birbirinden farklı ülkelerde ve firmalardaki ekonomik performansın nasıl oluşacağını incelemiştir. Ülkesi dışında faaliyette bulunan firmaların teknoloji yatırımlarından yüksek oranlarda faydalandıklarını, kendi faaliyetleri ve uluslararası ticaret için teknolojik dışsallık ve yayılma kanalları oluşturduklarını tespit etmiştir. Buda uluslararası ticaretin ve çok uluslu firmaların teknoloji transferi açısından ne kadar önemli olduğunu göstermiştir.

Fracasso & Marzetti (2015) teknoloji transferi ile ticari ilişkilerin yoğunluğu arasındaki ilişkiyi tespit etmeye çalıştıkları çalışmalarında teknoloji transferinin uluslararası ticaretten olumlu etkilendiğini, ülkelerin aralarında kuracakları yoğun ticari ilişkiler vasıtasıyla teknoloji transferini arttıracabileceklerini tespit etmişlerdir.

Newman (2015) yerli firmaların doğrudan yabancı yatırımlar vasıtasıyla arasındaki verimlilik ilişkisini incelediği çalışmasında yabancı firmalarla ilişki içerisinde olan ve girdi olan firmaların teknoloji transferi yöntemiyle üretken kapasitelerini arttırdıklarını ortaya koymuştur. Bu da teknoloji transferi açısından doğrudan yabancı yatırımların önemli olduğunu gösterir.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

Li vd. (2016) Çin özelinde yapmış oldukları çalışmada ekonomik büyüme oranlarının gelişmesini doğrudan yabancı yatırımların inovasyon seviyesine olan etkisiyle açıklamaya çalışmışlar ve Çin için doğrudan yabancı yatırımların inovasyon açısından önemli bir etken olduğunu tespit etmişlerdir.

Türkiye'de Eren vd. (2015) savunma sanayi için yapılacak olan teknoloji transferi yöntemlerinden hangisinin olacağına dair yapmış oldukları çalışmada en uygun teknoloji transfer yönteminin ortak girişim ve AR-GE iş birliği olduğunu tespit etmişlerdir. Bu savunma sanayisi için teknoloji transfer yönteminin etkili bir vasıta olduğunun da göstergesidir.

Kızılkaya vd. (2017) yılında yapmış oldukları çalışmalarında gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümeleri üzerinde büyük önem sahibi olan ileri teknoloji ihracatına doğrudan yabancı yatırımların etkisini incelemiş ve sonuç olarak doğrudan yabancı yatırımların yüksek teknolojlili ürün ihracatında olumlu bir etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Köprücü (2017) yılında yapmış olduğu çalışmasında teknolojik yayılmanın ve ekonomik büyümenin doğrudan yabancı yatırımlardan etkilenmesini araştırmış olduğu çalışmada Türkiye'de teknolojik yayılma açısından doğrudan yabancı yatırımların pozitif etki gösterdiğini tespit etmiştir.

Kılıç vd. (2014) AR-GE harcamalarının Yüksek Teknolojlili Ürün İhracatı üzerindeki etkilerini analiz ettikleri çalışmalarında G-8 ülkelerini kapsayan 1996-2011 yılları arasında bir panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. Analizlerinin sonucunda reel efektif döviz kuru ile AR-GE harcamalarının yüksek teknolojlili ürün ihracatı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir. İlaveten AR-GE VE İleri teknoloji ürün ihracatı ve AR-GE ve reel efektif döviz kuru arasında iki yönlü nedensellik olduğunu, yüksek teknolojlili ürün ihracatı ile reel efektif döviz kuru arasında ise tek yönlü nedensellik ilişkisinin varlığını tespit etmişlerdir.

Salim vd. (2017) uluslararası işletmelerde doğrudan yabancı yatırımların önemini belirtmiş, ev sahibi ülke için ise önemli etkisinin firmaların yeni teknolojilere erişimlerini sağlamaları olarak belirtmiştir. Yaptıkları analizde yerli firmalar üzerindeki doğrudan yabancı yatırımların etkisi teknolojik kabiliyetin yaparak öğrenme açısından olumlu etkiye sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

Konak (2018), OECD içerisinden seçtiği ülkeler ile Türkiye'nin Yüksek teknolojlili ihracatının büyüklüğünü ve ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemişlerdir. 1992-2016 arasında Dünya Bankası'ndan aldığı verilerle yaptığı analiz sonucunda, Türkiye'nin ileri teknoloji ihracatının oranının %2'den daha düşük olduğunu belirli dönemlerde %4 seviyesine çıktığını, Türkiye'nin teknolojik seviyesinin düşük, düşük orta ve orta ileri olduğunu tespit etmiştir. Bu rakamlarla OECD ülkelerinden çok geride olduğunu da çalışmasında göstermiştir.

Demirtaş & Aktop (2018) Türkiye'deki teknoloji transfer kanallarının teknolojinin içselleştirilmesi, açısından yapmış oldukları çalışmada, ileri teknoloji ithalatı ve doğrudan yabancı yatırımların ileri teknoloji ihracatı üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Çıkan sonuçta ileri teknoloji ihracatı ile doğrudan yabancı yatırım ve ileri teknoloji ithalatı arasında uzun dönemli nedensellik ilişkisini tespit etmişlerdir. Ancak GIRF sonuçları açısından



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.

Doi: 10.25295/fsecon.1118304

değerlendirildiğinde bu iki değişkenin ileri teknoloji ürünü ihracatı üzerinde negatif etki olduğunu göstermiştir.

Literatür çalışmalarının sonuçları değerlendirildiğinde bir ülkenin teknolojik dönüşümü için gerekli olan teknoloji transferinin en önemli kaynağının doğrudan yabancı yatırımların (DYY) ve yüksek teknoloji ithalatının olduğu görülmektedir. DYY'ler vasıtasıyla transfer olan teknoloji ev sahibi ülkenin Ar-GE faaliyetlerinde, beşerî sermaye yapısında, dışsallık yaratılarak çekim gücü oluşturulmasında, inovasyonun desteklenmesinde, yeni ve yüksek teknoloji ihracatı üzerinde pozitif etkiler oluşturduğu ve dış ticarete pozitif etki yaparak ekonomik büyüme için alan açtığı görülmektedir. Ayrıca doğrudan yabancı yatırımlar ekonomik entegrasyonlar açısından, ticari bloklar arasında bağlantı yapılmasında bir faktördür (Buckley vd., 2003: 853). Bu sayede ekonomik entegrasyonlar arasında teknoloji transferi gerçekleştirilmesinde de büyük rol oynamaktadır.

Çalışmamızda AB ve ASEAN'ın DYY ve dış ticarete ileri teknoloji ithalatı verilerini kullanarak Türkiye'nin yüksek ihracatına ve teknolojik düzeyine katkıları incelenmiştir. İncelemenin diğer çalışmalardan ayırt edici özelliği ve literatüre katkı sağlayacağı nokta iki entegrasyonun verilerinin kullanılarak, hangi entegrasyonun yüksek teknoloji ihracatına katkı sağlayacağını tespit etmek ve entegrasyonlarla olan ilişkilerin ilerlemesi açısından politikaların belirlenmesidir. Bir diğer özellik ise literatürümüzde ASEAN ile ilgili çok sınırlı ve teorik çalışmalar bulunmaktadır, bu çalışma ASEAN'nin etkilerini teknoloji ticareti açısından inceleyen ilk çalışma olma özelliğini de taşımaktadır.

4. Ampirik Analiz

Avrupa Birliği ülkeleri ve ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği yüksek teknoloji ihracatı ve doğrudan yatırımların Türkiye'deki seçili göstergeler üzerindeki etkilerinin incelendiği bu çalışmaya uygun ekonometrik yöntemle karar verebilmek amacıyla çeşitli ekonometrik modellere ilişkin varsayımlar dikkate alınmıştır. Buna göre, çalışmanın amacı doğrultusunda, Pesaran, Shin & Smith (2001) tarafından önerilen ARDL sınır testi yaklaşımı, en uygun yöntem olarak belirlenmiştir. Söz konusu yöntem, durağanlık seviyeleri farklı olan değişkenler arasındaki uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin varlığının test edilmesine ve kısa ve uzun dönem katsayı tahminlerinin yapılmasına imkân sağlamaktadır.

4.1. ARDL Sınır Testi

Eş bütünleşme analizi, değişkenler arasındaki uzun dönemli denge ilişkisinin incelenmesinde kullanılmaktadır. Eş bütünleşme kavramı, durağan olmayan zaman serilerinin doğrusal birleşiminde yer alan hata teriminin durağan bir yapıya sahip olması anlamına gelmektedir. Eş bütünleşme ilişkisini test etmek amacıyla çeşitli yöntemler bulunmaktadır. Engle-Granger (1987) ve Johansen (1988); Johansen-Juselius (1990) eş bütünleşme testleri, literatürde sıklıkla kullanılan testlerdir. Bununla birlikte bu testler, değişkenlerin aynı dereceden bütünleşik olmaları (değişkenlerin bütünleşme derecelerinin I(1) olması) durumunda eş bütünleşme ilişkisini test etmektedir.

Değişkenler arasındaki eş bütünleşme ilişkisinin incelenbilmesi için kısıtlanmamış hata düzeltme modeline dayalı sınır testi uygulanmaktadır. Kısıtlanmamış hata düzeltme modeli aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\Delta y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_1 \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^p \beta_2 \Delta x_{t-i} + \beta_3 y_{t-1} + \beta_4 x_{t-1} + \varepsilon_t$$

Pesaran, F testine ilişkin farklı önem seviyelerinde alt ve üst kritik değerler önermiştir. Alt kritik değer, bütünleşme derecesinin I (0); üst kritik değer, bütünleşme derecesinin I(1) olması durumunda geçerli olmaktadır. F testine ilişkin hipotezler aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

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

$$H_1: \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$$

F test istatistik değeri, alt ve üst sınır kritik değerlerle karşılaştırılmaktadır. Test istatistik değerinin alt sınır (I(0)) kritik değerinden daha küçük olması durumunda eş bütünleşmenin olmadığını ifade eden sıfır hipotezi reddedilememektedir. Test istatistik değerinin, üst sınır kritik değerinden (I(1)) daha büyük olması durumunda ise sıfır hipotezi reddedilmekte ve değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmektedir. Bununla birlikte, test istatistik değerinin alt ve üst sınır kritik değerler arasında kalması durumunda eş bütünleşme ilişkisinin varlığına dair herhangi bir sonuca varılamamaktadır.

Uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin tespit edilmesinin ardından, kısa ve uzun dönemli katsayılar tahmin edilmektedir. Uzun dönem katsayı tahminine ilişkin model aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$y_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^p \beta_1 y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_2 x_{t-i} + \varepsilon_t$$

Yukarıdaki denklemde belirlenen uygun gecikme uzunluklarını göstermektedir. Uzun dönem katsayılarına ilişkin modeli tahmin etmek amacıyla $(m+1)^k$ adet denklem tahmin edilmektedir. k toplam değişken sayısını, m ise maksimum gecikme uzunluğunu göstermektedir.

Kısa dönemli katsayılarına ilişkin ARDL modeline ayalı olarak kurulan hata düzeltme modeli aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$\Delta y_t = \beta_0 + \beta_1 ECT_{t-1} + \sum_{i=1}^p \beta_2 \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^q \beta_3 \Delta x_{t-i} + u_t$$

Yukarıdaki denklemde β_2 ve β_3 parametreleri, kısa dönem katsayılarını göstermektedir. ECT terimi ise uzun dönem modelinden elde edilen hata teriminin bir dönem gecikmeli değeridir ve hata düzeltme terimi olarak adlandırılmaktadır. β_1 ise hata düzeltme katsayısıdır ve bu katsayının negatif ve 1'den küçük olması hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını ifade etmektedir. Bu durumda, meydana gelen sapmalar düzeltilmekte ve sistem yeniden dengeye gelmektedir.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

4.2. Veri Seti

Ekonomik büyümenin belirleyicileri arasında sermaye birikimi, teknolojik gelişim, beşerî sermaye ve gelir dağılımı gibi faktörler bulunmaktadır (Cinel, 2014: 15-16).

Bu sebeple istihdamın artması, kaynakların değerlendirilmesi, imalatta yönetim ve üretim için kullanılan bilginin gelişmesi, dış ticaret açığının azalmasına sebep olması ve ekonomik büyümeye katkı sağlaması (Karagöz,2007) ve elde edilmesi zor olan teknolojiyi ülkeye getirmesi gibi avantajları bulunduğundan Doğrudan Yabancı Yatırım değişkenini;

Tebaldi (2011) belirttiği gibi yüksek teknoloji ürün ihracatının uluslararası piyasada rekabetteki gücü önemli ölçüde etkilediği ve Seyoum'un (2005) yaptığı yüksek teknoloji ürün ihracatının, AR-GE harcamalarının kişi başına düşen miktarı, AR-GE çalışan sayısı ve doğrudan yabancı yatırım ile pozitif ilişkisi olması sebebiyle Yüksek Teknoloji İhracatı ve İthalatı değişkenini;

Maskus (2012) patent korumalarını ve fikri mülkiyet haklarına teknoloji transferinin pozitif etkisi olduğunu inceleme sonucunda ulaşmıştır. Ayrıca yeni bir buluş geliştirmek için yapılan yatırımları ödüllendirip icat edeni koruması ve teknik bilgilerin yayılmasını sağladığı (WIPO;2015) için ve üretim haklarının lisanslamasında artan ticaretle uluslararası teknoloji transferini arttırdığı (Keller (2004); Hoekman vd. (2005)) için Patent değişkenini;

Sadece yenilik olmayan aynı zamanda yeniliği de içinde barındıran ve içselleştirme kapasitesini arttırarak teknoloji transferinden elde edilen etkinliği arttıran ve firma düzeyinde üretkenliği arttırdığı için (Cohen & Levinthal (1989), Kim & Nelson (2000); Hu vd. (2003)). Aynı zamanda AR-GE sermayesi inovasyonla ilişkili özel bir insan sermayesi biçimi ve insan sermayesine yapılan yatırım arasındaki tamamlayıcılığı vurguladığından (Engelbrecht (1996); Redding (1996)) AR-GE Çalışan Sayısı değişkenini;

Savunma sanayisi müşterilerinin devletler olduğundan, üretilen ve satılan ürünler stratejik olması sebebiyle politik kararlara etki edeceğinden, savunma harcamaları teknolojinin ülke içerisinde her yöne yayılmasına yenilikçiliğin ortaya çıkmasına, yüksek verimliliğe neden olacağından (Hsua & Lebb; 2012), ekonomik büyümeyi teşvik edeceğinden (Benoit (1973); Eren vd. (2015); Baffles & Shah (1998), Yahovley (2007)),istihdam sağlayıp, döviz kazandıracağından (Martin, 2002), insan sermayesinin iyileştirilmesine, altyapı ve inşaat ve çift kullanım ekipmanlara yol açacağından (Neuman & Harkavy (1979); Neuman (1985)) Savunma Harcamaları değişkeni;

Soğuk savaşın bitmesinin simgelerinden Berlin Duvarının yıkılmasından sonra silah ticaretinin altında yatan amaçlara ekonomik nedenlerin temel oluşturması (Lieshout & Beeres, 2022), üretimde etkisi olan ekonomik bir faaliyet olması (Kennedy, 1987) ve savunma sanayisi çıktısı olduğundan Silah İhracat değişkeni;

Beşeri sermaye eğitim ve öğretimin ekonomik potansiyelinin olan bir metafor olup; bilgi ekonomisinin kâr yolu olduğundan (Teixeira (2005); Bontis & Fitz-Enz (2002)),aynı zamanda eğitim kalitesi bir ekonominin uzun süreli ve sürekli büyümesine yol açabileceğinden (Mankiw vd. (1992); Romer (1989); Uzawa (1965), Lucas (1988) ve beşeri sermaye taklit edilemez ve görünmez bir varlık olduğundan (Becker & Gerhant (1996); Barney (1991)) Beşeri Sermaye

değişkenini; Türkiye ekonomisinin teknolojik olarak uzun süreli yapısal değişikliğine entegrasyonların pozitif dışsallıklarını hesaplayarak literatüre katkı sağlanması açısından analizimizde kullanılmıştır.

1996-2021 dönem için Avrupa Birliği, ASEAN ve Türkiye'ye ilişkin alındığı kaynakları gösteren açıklamalar Tablo 2'de yer almaktadır:

Tablo 2: Değişkenlere İlişkin Açıklamalar

Değişkenler	Açıklamaları	Kaynak
YTİH AB	Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği yüksek teknoloji ihracatı	TÜİK
YTİH ASEAN	ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği yüksek teknoloji ihracatı	TÜİK
DYY AB	Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırımlar	TCMB
DYY ASEAN	ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği doğrudan yabancı yatırımlar	TCMB
YTİH TR	Türkiye'ye ilişkin yüksek teknoloji ihracatı	Dünya Bankası
BESERİ	Türkiye'ye ilişkin beşerî sermaye	Dünya Bankası
PATENT	Türkiye'ye ilişkin patent sayısı	Dünya Bankası
AR-GE	Türkiye'ye ilişkin AR-GE araştırmacı sayısı	Dünya Bankası
SAVUNMA	Türkiye'ye ilişkin askeri savunma harcamaları	TÜİK
SILAH IHR	Türkiye'ye ilişkin silah ihracatı	Dünya Bankası

Not: AB ve ASEAN'dan gerçekleşen Yüksek Teknoloji İthalatı verileri TÜİK (2022), Doğrudan Yabancı Yatırımlar ise T.C Merkez Bankası'ndan yazarlar tarafından derlenmiştir. Dünya Bankası (World Bank) alınan veriler ise; AR-GE Araştırmacı Sayısı (Researchers in R&D per million people), Patent Sayısı (Patent applications, residents), Silah İhracatı (army exports), Beşerî Sermaye (Human Capital Index), Yüksek Teknoloji İhracatı (High-technology export) isimleri şeklinde alınmıştır.

Tablo 3: Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

	YTI_AB	DYY_A B	YTITH_ ASEAN	DYY_ ASEAN	YTİH	BESERİ	PATENT	ARGE	SAVUNMA	SILAH_IHR
Ortalama	(9.761)	(5.805)	(4.148)	(8.833)	(9.347)	(1.699)	(3.088)	(2.803)	(10.105)	(8.889)
Medyan	(9.836)	(5.894)	(4.350)	(8.896)	(9.268)	(1.699)	(3.143)	(2.823)	(10.145)	(8.878)
Maksimum	(9.971)	(6.259)	(4.663)	(9.611)	(9.632)	(1.749)	(3.912)	(3.139)	(10.265)	(9.420)
Minimum	(9.543)	(5.178)	(3.359)	(8.344)	(9.195)	(1.655)	(2.276)	(2.483)	(9.858)	(8.409)
Standart Sapma	(0.167)	(0.313)	(0.450)	(0.371)	(0.138)	(0.034)	(0.562)	(0.232)	(0.142)	(0.271)
Çarpıklık	(-0.396)	(-0.502)	(-0.479)	(-0.039)	(1.182)	(0.028)	(-0.112)	(-0.071)	(-0.390)	(0.077)
Basıklık	(1.397)	(2.234)	(1.607)	(1.985)	(2.696)	(1.514)	(1.485)	(1.518)	(1.639)	(2.090)
Jarque-Bera	(2.931)	(1.463)	(3.097)	(1.122)	(5.207)	(2.026)	(2.150)	(2.029)	(2.254)	(0.780)

Tablo 4: Değişkenlere İlişkin Korelasyon Matrisi

	YTI_AB	YTI_ASEAN	DYY_AB	DYY_ASEAN	YTIH	BESERİ	PATENT	AR-GE	SAVUNMA	SILAH_IHR
YTI_AB	(1.000)									
YTIH_ASEAN	0.932)	(1.000)								
	(0.000)	-----								
DYY_AB	(0.814)	(0.699)	(1.000)							
	(0.000)	(0.000)	-----							
DYY_ASEAN	(0.954)	(0.880)	(0.808)	(1.000)						
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	-----						
YTIH	(0.622)	(0.790)	(0.316)	(0.636)	(1.000)					
	(0.000)	(0.000)	(0.115)	(0.000)	-----					
BESERİ	(0.918)	(0.931)	(0.648)	(0.917)	(0.829)	(1.000)				
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	-----				
PATENT	(0.949)	(0.939)	(0.714)	(0.942)	(0.780)	(0.993)	(1.000)			
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	-----			
ARGE	(0.942)	(0.945)	(0.700)	(0.935)	(0.804)	(0.993)	(0.995)	(1.000)		
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	-----		
SAVUNMA	(0.947)	(0.898)	(0.783)	(0.952)	(0.672)	(0.935)	(0.960)	(0.955)	(1.000)	
	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	-----	
SILAH_IHR	(-0.465)	(-0.429)	(-0.253)	(-0.379)	(-0.428)	(-0.523)	(-0.513)	(-0.515)	(-0.388)	(1.000)
	(0.016)	(0.028)	(0.211)	(0.055)	(0.028)	(0.006)	(0.007)	(0.007)	(0.049)	-----

Tablo 2’de açıklanan değişkenler, logaritmaları alınarak analizlere dâhil edilmiştir. Söz konusu değişkenlere ilişkin özet istatistikler Tablo 3’te yer almaktadır. Tablo 3 incelendiğinde, Avrupa Birliği ülkeleri tarafından Türkiye’ye yapılan ortalama yüksek teknoloji ithalatının, ASEAN ülkelerine göre daha yüksek olduğu; bununla birlikte, ASEAN ülkeleri tarafından Türkiye’ye yapılan ortalama doğrudan yabancı yatırımlarının, Avrupa Birliği ülkelerine göre daha fazla olduğu görülmektedir. Avrupa Birliği ülkeleri yüksek teknoloji ithalatı ve doğrudan yabancı yatırımları, ASEAN ülkeleri yüksek teknoloji ithalatı ve doğrudan yabancı yatırımları ile Türkiye’nin patent sayısı, AR-GE araştırmacı sayısı ve savunma harcamalarının negatif çarpıklık değerlerine sahip iken; bununla birlikte, Türkiye’nin yüksek teknoloji ihracatı, beşerî sermayesi ve silah ihracatı pozitif çarpıklık değerlerine sahiptir. Negatif çarpıklık değerleri, uç değerlerin varlığına işaret etmektedir. Söz konusu değişkenlere ilişkin basıklık değerlerinin 3’ten küçük olduğu görülmektedir. Aynı zamanda, Jarque-Bera test istatistikleri incelendiğinde, serinin normal dağılıma sahip olduğunu ifade eden sıfır hipotezinin reddedilemediği, dolayısıyla tüm değişkenlerin normal dağılıma sahip olduğu ifade edilebilir.

Tablo 4’te yer alan korelasyon matrisi sonuçları şu şekilde özetlenebilir: Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye’ye gerçekleştirildiği yüksek teknoloji ithalatı ile Türkiye’nin yüksek teknoloji ihracatı arasında orta düzeyde pozitif bir ilişki mevcut iken, ASEAN ülkelerinin Türkiye’ye gerçekleştirildiği yüksek teknoloji ithalatı ile Türkiye’nin yüksek teknoloji ihracatı arasında pozitif ve yüksek düzeyde bir ilişki bulunmaktadır.

Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye’ye yaptığı doğrudan yabancı yatırımlar ile Türkiye’nin yüksek teknoloji ihracatı arasında düşük düzeyde ve pozitif, ASEAN ülkelerinin Türkiye’ye yaptığı doğrudan yabancı yatırımlar ile Türkiye’nin yüksek teknoloji ihracatı arasında orta düzeyde ve pozitif bir ilişki bulunmaktadır.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

Avrupa Birliği ve ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği yüksek teknoloji ithalatı ile Türkiye'ye ilişkin patent sayısı, beşerî sermaye, ARGE araştırmacı sayısı ve savunma harcamaları arasında çok yüksek düzeyde ve pozitif bir ilişki mevcuttur. Bununla birlikte, Avrupa Birliği ve ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdiği yüksek teknoloji ithalatı ile Türkiye'nin silah ihracatı arasında negatif ve düşük düzeyde bir ilişki bulunmaktadır.

Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye'ye yaptığı doğrudan yabancı yatırımlar ile patent, beşerî sermaye, AR-GE araştırmacı sayısı arasında pozitif ve orta düzeyde, savunma harcamaları ile arasında yüksek düzeyde ve pozitif bir ilişki vardır. Bununla birlikte, Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye'ye yaptığı doğrudan yabancı yatırımlar ile Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı ve silah ihracatı arasında anlamlı bir ilişki bulunmamıştır.

ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye yaptığı doğrudan yabancı yatırımlar ile patent, beşerî sermaye, AR-GE araştırmacı sayısı, savunma harcamaları arasında pozitif ve yüksek düzeyde bir ilişki mevcut iken; Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı arasında pozitif ve orta düzeyde bir ilişki olduğu görülmektedir. ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye yaptığı doğrudan yabancı yatırımlar düşük düzeyde ve negatif bir ilişki bulunmaktadır.

4.3. Ampirik Bulgular

4.3.1. Durağanlık Testi

Avrupa Birliği ülkeleri ve ASEAN ülkelerinin Türkiye'ye gerçekleştirdikleri yüksek teknoloji ithalatı ile yaptıkları doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'de seçili göstergeler üzerindeki etkilerine ilişkin model tahmin aşamasına geçilmeden önce, değişkenlerin durağanlıklarının incelenmesi önem arz etmektedir. Durağan olmayan değişkenler ile gerçekleştirilecek model tahmin sonuçları, sahte regresyon problemi nedeniyle sapmalı ve tutarsız olacaktır.

Bu çalışmada ilk olarak değişkenlerin durağanlıklarının incelenmesinde ADF ve KPSS birim kök testlerinden yararlanılmıştır. Sonuçlar Tablo 5'te yer almaktadır. Tablo 5'te yer alan sonuçlar şu şekilde özetlenebilir.

Sabit terimli birim kök test sonuçları açısından, ADF birim kök testine göre YTIHRAB, YTIHRASEAN, DYYAB, DYYASEAN, YTIH, PATENT, BESERİ, AR-GE, SAVUNMA, SILAHIHR değişkenlerinin %5 önem seviyesinde serinin durağan olmadığını ifade eden sıfır hipotezinin reddedilemediği; dolayısıyla, durağan olmadıkları, birinci farkı alındıklarında durağan hale geldikleri görülmektedir.

Bununla birlikte, KPSS testi açısından YTIHRAB, YTIHR_ASEAN değişkenleri için serilerin durağan olduğunu ifade eden sıfır hipotezinin reddedilemediği; DYYAB, DYYASEAN, YTIH, PATENT, BESERİ, AR-GE, SAVUNMA, SILAHIHR değişkenleri için ise sıfır hipotezinin reddedildiği görülmektedir. YTIHRAB, YTIHRASEAN değişkenleri birinci farkları alındığında, DYYAB, DYYASEAN, YTIH, PATENT, BESERİ, AR-GE, SAVUNMA, SILAHIHR değişkenlerinin ise düzey değerlerinde durağan oldukları ifade edilebilir.

Tablo 5: ADF ve KPSS Birim Kök Test Sonuçları

	ADF		KPSS	
	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli	Sabit Terimli	Sabit Terim ve Trendli
YTİHAB	-2.2488 (1)	-2.0364 (1)	0.2785 (2)	0.1509 (1) ^a
Δ YTİHAB	-2.9935 (0) ^a	-3.6557(0) ^a	0.1878(1)	0.0698(1)
YTİHASEAN	-2.9421 (0)	-2.9348 (0)	0.1589(2)	0.1266(2)
Δ YTİHASEAN	-5.6200(1) ^a	-5.5089 (1) ^a	0.5201(1) ^a	0.4017 (2) ^a
DYYAB	-2.4766(0)	-1.9742(0)	0.4632(2) ^a	0.1807(2) ^a
Δ DYYAB	-4.9352(0) ^a	-5.2968(0) ^a	0.2247(2)	0.0426(2)
DYYASEAN	-1.1155(0)	-1.3554(0)	0.6299(3) ^a	0.1573(3) ^a
Δ DYYASEAN	-5.1054(0) ^a	-4.6848(1) ^a	0.1584(3)	0.1164(3)
YTİH	-0.4099(0)	-1.9340(0)	0.6119(3) ^a	0.1467(3) ^a
Δ YTİH	-4.7446(0) ^a	-4.7251(0) ^a	0.1459(1)	0.0778(1)
BESERİ	-0.6834(0)	-0.8055(0)	0.7339(3) ^a	0.1531(3) ^a
ΔBESERİ	-3.5158(0) ^a	-3.6517(0) ^a	0.2069(3)	0.1190(3)
PATENT	-1.5141(0)	-0.0672(0)	0.7283(3) ^a	0.1640(3) ^a
ΔPATENT	-4.1191(0) ^a	-4.6225(0) ^a	0.3468(2)	0.1450(2)
ARGE	-1.1389(0)	-0.5355(0)	0.7286(3) ^a	0.1565(3) ^a
ΔARGE	-4.7717(0) ^a	-4.9961(0) ^a	0.2809(3)	0.1063(3)
SAVUNMA	-1.6399(0)	-1.7709(0)	0.6852(3) ^a	0.1582(3) ^a
ΔSAVUNMA	-5.2412(0) ^a	-5.4095(0) ^a	0.2584(3)	0.1389(3)
SILAHIHR	-1.9510(0)	-2.8676(0)	0.5061(3) ^a	0.1596(3) ^a
Δ SILAHIHR	-6.7536(0) ^a	-6.7374(0) ^a	0.1867(3)	0.1292(3)

Not: ADF birim kök testine ilişkin sabit terimli ve sabit terim ve trendli sonuçlar için %5 önem seviyesinde kritik değerler sırasıyla-2.9915 ve-3.6121'dir. KPSS birim kök testine ilişkin sabit terimli ve sabit terim ve trendli sonuçlar için %5 önem seviyesinde kritik değerler sırasıyla-0.4630 ve-0.1460'tdır. Parantez içindeki değerler, Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiş uygun gecikme uzunluklarını göstermektedir. a indeksi değişkenin durağan olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 6: Zivot-Andrews Birim Kök Testi Sonuçları

	Sabit Terimli	Kırılma Tarihi	Sabit Terim ve Trendli	Kırılma Tarihi
YTIHAB	-6.0229(1) ^a	2003	-5.9078(1) ^a	2003
YTIHASEAN	-6.2779(1) ^a	2008	-6.1506(1) ^a	2008
DYYAB	-4.0186(0)	2005	-4.6867(0)	2005
Δ DYYAB	-5.7946(0) ^a	2008	-5.8222(0) ^a	2003
DYYASEAN	-3.5582(0)	2015	-3.9595(0)	2010
Δ DYYASEAN	-5.4974(1) ^a	2013	-5.4982(1) ^a	2009
YTIH	-6.6824(0) ^a	2013	-5.6613(0) ^a	2013
BESERI	-2.2941(0)	2006	-3.5679(0)	2015
Δ BESERI	-4.9779(0) ^a	2002	-6.4272(0) ^a	2001
PATENT	-1.7342(0)	2004	-3.6488(0)	2007
Δ PATENT	-4.9799(0) ^a	2002	-6.3044(0) ^a	2006
AR-GE	-2.3245(0)	2003	-3.6103(0)	2012
Δ AR-GE	-8.1922(1) ^a	2003	-7.8600(1) ^a	2003
SAVUNMA	-3.2042(0)	2005	-3.6702(0)	2007
Δ SAVUNMA	5.9551(0) ^a	2002	-7.7301(0) ^a	2002
SILAHİHR	-3.4738(0)	2009	-3.9666(0)	2012
Δ SILAHİHR	-8.0279(0) ^a	2005	-7.9137(0) ^a	2005

Not: Zivot-Andrews birim kök testine ilişkin sabit terimli ve sabit terim ve trendli sonuçlar için %5 önem seviyesinde kritik değerler sırasıyla -4.93 ve -5.08'dir. Parantez içindeki değerler, Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiş uygun gecikme uzunluklarını göstermektedir. a indeksi değişkenin durağan olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 6'da yer alan sabit terim ve trendli birim kök test sonuçları açısından, ADF birim kök testine göre YTIHAB, YTIHRASEAN, DYYAB, DYYASEAN, YTIH, PATENT, BESERI, AR-GE, SAVUNMA, SILAHİHR değişkenlerinin %5 önem seviyesinde durağan olmadıkları, birinci farklarında durağan hale geldikleri görülmektedir. Bununla birlikte, KPSS testi açısından YTIHRASEAN değişkeninin durağan olduğu; YTIHAB, DYYAB, DYYASEAN, YTIH, PATENT, BESERI, AR-GE, SAVUNMA, SILAHİHR değişkenleri için ise birinci farklarında durağan oldukları ifade dileyebilir.

ADF ve KPSS test sonuçlarının birbirinden farklı sonuçlar vermesi yapısal kırılmanın varlığına işaret etmektedir. Aynı zamanda, değişkenlerin grafikleri incelendiğinde, değişkenlerde bir yapısal kırılmanın olduğu görülmektedir. Yapısal kırılmanın varlığı durumunda, bunu dikkate almayan birim kök testi ile değişkenlerin durağanlıklarının araştırılması, sapmalı sonuçların elde edilmesine neden olmaktadır. Bu nedenle, değişkenlerin durağanlıkları, aynı zamanda, Zivot-Andrews birim kök testi ile incelenmiştir. Sonuçlar Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 6'da yer alan Zivot-Andrews birim kök test sonuçları incelendiğinde gerek sabit terimli gerekse sabit terim ve trendli birim kök test sonuçları açısından, YTIHAB, YTIHRASEAN, YTIHR değişkenleri için tek yapısal kırılma altında serinin durağan olduğunu ifade eden sıfır hipotezinin reddedildiği; DYYAB, DYYASEAN, PATENT, BESERI, AR-GE, SAVUNMA, SILAHİHR değişkenleri için ise sıfır hipotezinin reddedilemediği görülmektedir. Elde edilen sonuç,

YTIHRAB, YTIHRASEAN, YTIHR değişkenlerinin I (0), DYYAB, DYYASEAN, PATENT, BESERİ, ARGE, SAVUNMA, SILAHIHR değişkenlerinin I (1) düzeyinde durağan oldukları görülmektedir.

4.3.2. Model

Çalışmanın amacı Avrupa Birliği ülkeleri ve ASEAN ülkelerinden gerçekleştirilen yüksek teknoloji ihracatının ve doğrudan yabancı yatırımlarının Türkiye'deki seçili göstergeler üzerindeki etkilerini incelemek olduğundan, Türkiye'nin yüksek teknoloji ihracatı, patent sayısı, beşerî sermaye, ARGE araştırmacı sayısı, savunma harcamaları, silah ihracatı açısından 6 farklı model oluşturulmuştur.

Pesaran & Shin (1999) ve Pesaran vd. (2001)'in çalışmalarına dayanan ARDL sınır testi, farklı dereceden bütünleşik olan değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisinin test edilmesine imkân sağlamasının yanı sıra, küçük örneklem boyutları için de kullanılabilir. Sınır testi açısından eş bütünleşme ilişkisinin incelenmesi için kısıtlanmamış hata düzeltme modelinin oluşturulması gerekmektedir. Bu doğrultuda oluşturulan hata düzeltme modelleri aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

Model 1:

$$\Delta YTIHR_t = \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{(AB,ASEAN),t-i} + \beta_3 \sum_{i=1}^q \Delta DYY_{(AB,ASEAN),t-i} + \gamma_1 YTIHR_{t-1} + \gamma_2 YTIHR_{(AB,ASEAN),t-1} + \gamma_3 DYY_{(AB,ASEAN),t-1} + \varepsilon_t$$

Model 2:

$$\Delta PATENT_t = \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^q \Delta PATENT_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{(AB,ASEAN),t-i} + \beta_3 \sum_{i=1}^q \Delta DYY_{(AB,ASEAN),t-i} + \gamma_1 PATENT_{t-1} + \gamma_2 YTIHR_{(AB,ASEAN),t-1} + \gamma_3 DYY_{(AB,ASEAN),t-1} + \varepsilon_t$$

Model 3:

$$\Delta BESERİ_t = \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^q \Delta BESERİ_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{(AB,ASEAN),t-i} + \beta_3 \sum_{i=1}^q \Delta DYY_{(AB,ASEAN),t-i} + \gamma_1 BESERİ_{t-1} + \gamma_2 YTIHR_{(AB,ASEAN),t-1} + \gamma_3 DYY_{(AB,ASEAN),t-1} + \varepsilon_t$$

Model 4:

$$\Delta ARGE_t = \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^q \Delta ARGE_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{(AB,ASEAN),t-i} + \beta_3 \sum_{i=1}^q \Delta DYY_{(AB,ASEAN),t-i} + \gamma_1 ARGE_{t-1} + \gamma_2 YTIHR_{(AB,ASEAN),t-1} + \gamma_3 DYY_{(AB,ASEAN),t-1} + \varepsilon_t$$

Model 5:

$$\begin{aligned} \Delta SAVUNMA_t &= \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^q \Delta SAVUNMA_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{(AB,ASEAN),t-i} + \beta_3 \sum_{i=1}^q \Delta DYY_{(AB,ASEAN),t-i} \\ &+ \gamma_1 SAVUNMA_{t-1} + \gamma_2 YTIHR_{(AB,ASEAN),t-1} + \gamma_3 DYY_{(AB,ASEAN),t-1} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

Model 6:

$$\begin{aligned} \Delta SILAH_IHR_t &= \beta_0 + \beta_1 \sum_{i=1}^q \Delta SILAH_IHR_{t-i} + \beta_2 \sum_{i=1}^q \Delta YTIHR_{(AB,ASEAN),t-i} + \beta_3 \sum_{i=1}^q \Delta DYY_{(AB,ASEAN),t-i} \\ &+ \gamma_1 SILAH_IHR_{t-1} + \gamma_2 YTIHR_{(AB,ASEAN),t-1} + \gamma_3 DYY_{(AB,ASEAN),t-1} + \varepsilon_t \end{aligned}$$

Yukarıda yer alan denklemlerde, değişkenler arasındaki uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin test edilmesinde sıfır hipotezi $H_0: \gamma_1=\gamma_2=\gamma_3=0$ olarak ifade edilebilir. Hesaplanan F istatistiği, Pesaran vd. (2001) çalışmasında bulunan %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyleri için alt ve üst sınır değerleri ile karşılaştırılmakta ve test istatistiğinin alt sınır değerinden küçük olması durumunda eş bütünleşmenin olmadığı, üst sınır değerinden büyük olması durumunda eş bütünleşmenin varlığı ortaya konulmaktadır. Yapılan test sonucunda eş bütünleşmenin varlığının ortaya konulması durumunda, kısa ve uzun dönem katsayılar tahmin edilmektedir.

4.3.3. Avrupa Birliği Ülkelerine İlişkin Ampirik Bulgular

Çalışmada olarak Avrupa Birliği ülkeleri tarafından Türkiye'ye gerçekleştirilen yüksek teknoloji ihracatının ve doğrudan yabancı yatırımları Türkiye'deki seçili göstergeler arasındaki uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin varlığı araştırılmıştır. Bu kapsamda, değişkenlerin farklı dereceden bütünleşik olmalarından dolayı ARDL sınır testi yaklaşımından yararlanılmıştır. Tablo 7'de Avrupa Birliği ülkeleri için Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5, ve Model 6'ya ilişkin sınır testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 7: Sınır Testi Sonuçları (Avrupa Birliği Ülkeleri)

Model 1 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(2)		(3.891)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
k	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
2	(2.63)	(3.35)	(3.1)	(3.87)	(4.13)	(5)
Model 2 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(2)		(9.430)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
2	(2.63)	(3.35)	(3.1)	(3.87)	(4.13)	(5)
Model 3 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(2)		(5.579)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
2	(2.63)	(3.35)	(3.1)	(3.87)	(4.13)	(5)
Model 4 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(2)		(6.902)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
2	(3.17)	(4.14)	(3.79)	(4.85)	(5.15)	(6.36)
Model 5 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(3)		(5.585)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
2	(3.17)	(4.14)	(3.79)	(4.85)	(5.15)	(6.36)
Model 6 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(2)		(5.649)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
2	(3.17)	(4.14)	(3.79)	(4.85)	(5.15)	(6.36)

Not: Kritik sınır değerleri için Pesaran (1997: 478) çalışmasındaki F Tablo değerleri dikkat alınmıştır. Burada k, bağımsız değişken sayısıdır.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 1-45.

Doi: 10.25295/fsecon.1118304

Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5, ve Model 6'ya ilişkin sınır testi için uygun gecikme uzunlukları Akaike bilgi kriteri, otokorelasyon ve farklı varyans problemi içermemesi dikkate alınmıştır. Tablo 7'de yer alan sınır testi sonuçları incelendiğinde, Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5 ve Model 6 için F istatistik değerlerinin %5 önem seviyesinde I (1) üst sınır kritik değerinden daha büyük olduğu görülmektedir. Bu sonuç, eş bütünleşmenin olmadığını ifade eden sıfır hipotezinin %5 önem seviyesi için reddedildiğini, eş bütünleşme ilişkisinin varlığını ifade etmektedir.

Avrupa Birliği ülkeleri tarafından Türkiye'ye gerçekleştirilen yüksek teknoloji ihracatının ve doğrudan yabancı yatırımları Türkiye'deki yüksek teknoloji ihracatı, patent sayısı, ARGE araştırmacı sayısı, beşerî sermaye, savunma ve silah ihracatı arasındaki uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Ardından, Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5, Model 6 için ilk olarak uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir. Tablo 8'de elde edilen uzun dönem katsayı tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 8: Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

	Model 1 ARDL (1,1,2)	Model 2 için ARDL Modeli (2,2,2)	Model 3 için ARDL (1,0,2)	Model 4 için ARDL (1,1,1) Modeli	Model 5 için ARDL (3,0,0) Modeli	Model 6 için ARDL (1,1,1)
Değişkenler	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı
YTIHR AB (-1)	(0.901) (***) (0.085)					
PATENT (-1)		(0.367) (***) (0.203)				
PATENT (-2)		(0.502) (0.189)				
BESERİ (-1)			(0.910) *** (0.023)			
ARGE (-1)				(0.936) *** (0.031)		
SAVUNMA (-1)					(0.451) *** (0.221)	
SAVUNMA (-2)					(-0.008) (0.253)	
SAVUNMA (-3)					(0.353) (0.201)	
SILAH IHR (-1)						(0.394) *** (0.241)
YTIHR AB	(0.194) *** (0.212)	(0.586) *** (0.177)	(0.005) *** (0.006)	(0.207) *** (0.091)	(0.238) *** (0.118)	(-3.178) (1.665)
YTIHR (-1) AB	(-0.446) (0.262)	(-0.538) (0.263)		(-0.238) (0.107)		(2.302) (1.478)
YTIHR (-2) AB		(0.230) (0.197)				
DYY AB	(0.126) (0.106)	(0.089) (0.077)	(-0.003) (0.004)	(0.067) (0.043)	(0.013) (0.071)	(0.522) (0.485)
DYY (-1) AB	(-0.057) (0.102)	(-0.007) (0.074)	(0.002) (0.004)	(0.015) (0.038)		(-0.261) (0.448)
DYY (-2) AB	(0.132) (0.077)	(0.107) (0.064)	(0.010) (0.003)			
C	(2.112) *** (1.576)	(-3.192) *** (1.096)	(0.048) *** (0.059)	(0.003) *** (0.523)	(-0.213) *** (1.179)	(12.381) *** (7.742)
YTIHR AB	(-2.569) (2.538)	(2.143) (1.312)	(0.065) (0.081)	(0.485) (1.191)	(1.169) (0.805)	(1.447) (1.228)
DYY AB	(2.053) (1.777)	(1.456) (0.666)	(0.102) (0.042)	(1.322) (0.687)	(0.0653) (0.339)	(0.431) (0.727)
C	(21.523) (14.794)	(-24.531) (9.076)	(0.548) (0.599)	(0.054) (8.261)	(-1.045) (6.098)	(20.456) (8.777)
R ²	(0.904)	(0.896)	(0.895)	(0.890)	(0.905)	(0.428)

Not: Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılıkları ifade etmektedir.

Tablo 9: Uzun Dönem Katsaylarına İlişkin Özet Tablo

	Avrupa Birliği Yüksek Teknoloji İhracatı	Avrupa Birliği Doğrudan Yabancı Yatırımlar
Yüksek Teknoloji İhracatı (Model 1)	Anlamsız	Anlamsız
Patent Sayısı (Model 2)	Anlamsız	+ (%1,45)
Beşerî Sermaye (Model 3)	Anlamsız	+ (%0,1022)
AR-GE Araştırmacı Sayısı (Model 4)	Anlamsız	+ (%1,32)
Savunma (Model 5)	Anlamsız	Anlamsız
Silah İhracatı (Model 6)	Anlamsız	Anlamsız

Not: Parantez içerisinde verilen değerler Avrupa Birliği değişkenlerinin %1'lik artışının karşısında Türkiye için seçilen değişkenlerin aldığı değerleri göstermektedir.

Türkiye'deki yüksek teknoloji ihracatı patent sayısı, AR-GE araştırmacı sayısı, beşerî sermaye, savunma ve silah ihracatı üzerindeki kısa dönemli etkilerini ortaya koymak amacıyla ARDL modeline dayalı hata düzeltme modelleri oluşturulmuştur. Tablo 10'da kısa dönem hata düzeltme modeli tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 10: Kısa Dönem Katsayı Tahmin Sonuçları

	Model 1 İçin Kısa Dönem	Model 2 İçin Kısa Dönem	Model 3 İçin Kısa Dönem	Model 4 İçin Kısa Dönem	Model 5 İçin Kısa Dönem	Model 6 İçin Kısa Dönem
Değişkenler	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı
D (PATENT (-1))		(-0.502) *** (0.175)				
D (SAVUNMA (-1))					(-0.357) *** (0.187)	
D (SAVUNMA (-2))					(-0.409) (0.213)	
D (YTIHR AB)	(0.194) (0.183)	(0.586) (0.153)	(0.005) (0.006)	(0.207) (0.080)	(0.182) (0.155)	(3.178) (1.362)
D (YTIHR AB (-1))		(-0.230) (0.156)	(0.010) (0.003)			
D (DYY AB)	(0.126) (0.081)	(0.089) (0.052)	(-0.003) (0.003)	(0.067) (0.030)	(0.010) (0.058)	(0.522) (0.379)
D (DYY AB (-1))	(0.132) (0.071)	(0.107) (0.055)				
ECT (-1) *	(-0.098) (0.038)	(-0.130) (0.022)	(-0.089) (0.020)	(-0.063) (0.011)	(-0.192) (0.056)	(-0.605) (0.218)
C	(2.112) (1.576)	(-3.192) (0.574)	(0.048) (0.010)			(-0.428) (7.581)
R2		(0.692)	(0.531)	(0.414)	(0.436)	

Not: Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılıkları ifade etmektedir.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

Tablo 11: Kısa Dönem Katsayılarına İlişkin Özet Tablo

	Avrupa Birliği Yüksek Teknoloji İhracatı	Avrupa Birliği Doğrudan Yabancı Yatırımlar
Yüksek Teknoloji İhracatı (Model 1)	Anlamsız	+ (%0,13)
Patent Sayısı (Model 2)	+ (%0,58)	+ (%13) 9 dönem sonra dengeye geliyor.
Beşerî Sermaye (Model 3)	Anlamsız	+ (%0,01)
AR-GE Araştırmacı Sayısı (Model 4)	+ (%0,20)	+ (%0,067)
Savunma (Model 5)	Anlamsız	Anlamsız
Silah İhracatı (Model 6)	+ (%3,17)	Anlamsız

Not: Parantez içerisinde verilen değerler Avrupa Birliği Değişkenlerinin %1'lik artışın karşısında Türkiye için seçilen değişkenlerin aldığı değerleri göstermektedir.

4.3.4 ASEAN Ülkelerine İlişkin Ampirik Bulgular

Çalışmada Avrupa Birliği ülkelerine ilişkin sonuçlar ortaya konulduktan sonra, ASEAN ülkeleri tarafından Türkiye'ye gerçekleştirilen yüksek teknoloji ihracatının ve doğrudan yabancı yatırımları Türkiye'deki seçili göstergeler arasındaki uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin varlığı araştırılmıştır. Değişkenlerin farklı dereceden bütünleşik olmaları nedeniyle eş bütünleşme ilişkisinin incelenmesinde ARDL sınır testinden yararlanılmıştır. Tablo 12'de Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5, Model 6 için sınır testi sonuçları yer almaktadır.

Tablo 12: Sınır Testi Sonuçları (ASEAN Ülkeleri)

Model 1 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(3)		(3.819)			
Kritik Değerle						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2)	(2.63)	(3.35)	(3.1)	(3.87)	(4.13)	(5)
Model 2 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(1)		(8.980)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2)	(2.63)	(3.35)	(3.1)	(3.87)	(4.13)	(5)
Model 3 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(1)		(7.804)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2)	(2.63)	(3.35)	(3.1)	(3.87)	(4.13)	(5)
Model 4 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(1)		(5.190)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2)	(3.17)	(4.14)	(3.79)	(4.85)	(5.15)	(6.36)
Model 5 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(1)		(5.329)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2)	(3.17)	(4.14)	(3.79)	(4.85)	(5.15)	(6.36)
Model 6 için Uzun Dönem Modeli						
	Gecikme Sayısı		F İstatistiği			
	(1)		(5.410)			
Kritik Değerler						
	%10 Önem Seviyesi		%5 Önem Seviyesi		%1 Önem Seviyesi	
K	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
(2)	(3.17)	(4.14)	(3.79)	(4.85)	(5.15)	(6.36)

Not: Kritik sınır değerleri için Pesaran (1997: 478) çalışmasındaki F Tablo değerleri dikkate alınmıştır. Burada k, bağımsız değişken sayısıdır.

Tablo 12’de yer alan sınır testi sonuçları incelendiğinde, Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5 ve Model 6 için F istatistik değerlerinin %5 önem seviyesinde I(1) üst sınır kritik değerinden daha büyük olduğu görülmektedir. Bu sonuç, eş bütünleşmenin olmadığını ifade

eden sıfır hipotezinin %5 önem seviyesi için reddedildiğini, dolayısıyla tüm modeller için eş bütünleşme ilişkisinin varlığını ifade etmektedir.

ASEAN ülkeleri tarafından Türkiye'ye gerçekleştirilen yüksek teknoloji ihracatının ve doğrudan yabancı yatırımları Türkiye'deki yüksek teknoloji ihracatı, patent sayısı, AR-GE araştırmacı sayısı, beşerî sermaye, savunma ve silah ihracatı arasındaki uzun dönemli eş bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir. Ardından Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5, Model 6 için ilk olarak uzun dönem katsayıları tahmin edilmiştir. Tablo 13'te elde edilen uzun dönem katsayı tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 13: Uzun Dönem Katsayı Tahmin Sonucu

	Model 1 ARDL (1,1,2)	Model 2 için ARDL Modeli (2,2,2)	Model 3 için ARDL (1,0,2)	Model 4 için ARDL (1,1,1) Modeli	Model 5 için ARDL (3,0,0) Modeli	Model 6 için ARDL (1,1,1)
Değişkenler	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı
YTIHR ASEAN (-1)	(0.617) *** (0.124)					
PATENT (-1)		(0.863) *** (0.063)				
PATENT (-2)						
BESERİ (-1)			(0.926) *** (0.062)			
AR-GE (-1)				(0.826) *** (0.085)		
SAVUNMA (-1)					(0.313) *** (0.212)	
SILAH IHR (-1)						(0.575) *** (0.236)
YTIHRASEAN	(0.116) (0.049)	(-0.030) *** (0.047)	(0.001) *** (0.003)	(0.007) *** (0.028)	(0.013) *** (0.039)	(-0.263) *** (0.318)
YTIHR ASEAN (-1)	(-0.012) (0.056)	(0.070) (0.050)	(-0.003) (0.003)	(0.009) (0.030)	(-0.006) (0.039)	(-0.144) (0.302)
YTIHR ASEAN (-2)	(0.057) (0.056)					
YTIHR ASEAN (-3)	(0.105) (0.051)					
DYY ASEAN	(0.149) (0.042)	(0.262) (0.087)	(0.007) (0.005)	(0.083) (0.050)	(0.172) (0.071)	(-0.360) (0.503)
DYY ASEAN (-1)		(-0.105) (0.086)	(-0.001) (0.005)	(0.002) (0.050)	(0.029) (0.073)	(0.227) (0.485)
C	(0.844) (0.647)	(-0.472) *** (0.559)	(0.125) *** (0.071)	(0.027) *** (0.262)	(6.067) *** (1.814)	(7.519) *** (3.520)
Uzun Dönem Katsayılar						
YTIHR ASEAN	(0.699) (0.156)	(0.288) (0.376)	(-0.036) (0.083)	(0.096) (0.179)	(0.011) (0.062)	(-0.960) (0.950)
DYY ASEAN	(0.390) (0.080)	(1.144) (0.181)	(0.079) (0.021)	(0.496) (0.080)	(0.293) (0.029)	(-0.312) (0.351)
C	(2.210) * (1.366)	(-3.449) * (3.266)	(1.719) (0.713)	(0.157) (1.542)	(8.836) (0.531)	(17.701) (7.816)
R2	(0.923)	(0.893)	(0.893)	(0.888)	(0.928)	(0.374)

Not: Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir. ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 önem seviyesinde anlamlılıkları ifade etmektedir.

Tablo 14'te Model 1, Model 2, Model 3, Model 4, Model 5, Model 6 için ARDL modellerinden elde edilen uzun dönem katsayı tahmin sonuçlarına ilişkin özet tablo yer almaktadır.

Tablo 14: Uzun Dönem Katsayı Özet Tablo

	ASEAN Yüksek Teknoloji İhracatı	ASEAN Doğrudan Yabancı Yatırımlar
Yüksek Teknoloji İhracatı (Model 1)	+ (%0,69)	+ (%0,39)
Patent Sayısı (Model 2)	Anlamsız	+ (%1,14)
Beşerî Sermaye (Model 3)	Anlamsız	+ (%0,07)
AR-GE Araştırmacı Sayısı (Model 4)	Anlamsız	+ (%0,49)
Savunma (Model 5)	Anlamsız	+ (%0,29)
Silah İhracatı (Model 6)	Anlamsız	Anlamsız

Not: Parantez içerisinde verilen değerler Avrupa Birliği değişkenlerinin %1'lik artışının karşısında Türkiye için seçilen değişkenlerin aldığı değerleri göstermektedir.

Değişkenlere ilişkin uzun dönem katsayı tahmin sonuçları elde edilmesinin ardından; ASEAN ülkeleri tarafından Türkiye'ye gerçekleştirilen yüksek teknoloji ihracatı ve doğrudan yabancı yatırımların Türkiye'deki seçili değişkenler üzerinde kısa dönem katsayıları ARDL modellerine dayalı olarak oluşturulan hata düzeltme modellerinden elde edilmiştir. Tablo 15'te kısa dönem oluşturulan hata düzeltme model tahmin sonuçları yer almaktadır.

Tablo 15: Kısa Dönem Katsayı Tahmin Sonucu

	Model 1 için Kısa Dönem	Model 2 için Kısa Dönem	Model 3 için Kısa Dönem	Model 4 için Kısa Dönem	Model 5 için Kısa Dönem	Model 6 için Kısa Dönem
Değişkenler	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı	Katsayı
D (YTIHR ASEAN)	(0.116) (0.040)	(0.030) (0.036)	(0.001) (0.002)	(0.007) (0.021)	(0.013) (0.030)	(-0.263) (0.231)
D (YTIHR ASEAN (-1))	(0.163) (0.046)					
D (YTIHRASEAN (-2))	(0.105) (0.043)					
D(DYYASEAN)	(0.149) (0.042)	(0.262) (0.064)	(0.007) (0.004)	(0.083) (0.037)	(0.172) (0.054)	(-0.360) (0.422)
ECT (-1) *	(-0.382) (0.089)	(-0.136) (0.021)	(-0.073) (0.012)	(-0.173) (0.035)	(-0.686) (0.174)	(-0.424) (0.166)
R2	(0.533)	(0.443)	(0.287)	(0.250)	(0.441)	(0.232)

Not: Parantez içindeki değerler standart hataları göstermektedir. ***, **, * sırasıyla %1, %5ve %10 önem seviyesinde anlamlılıkları ifade etmektedir.

Tablo 16: Kısa Dönem Katsayılarına İlişkin Özet Tablo

	ASEAN Yüksek Teknoloji İhracatı	ASEAN Doğrudan Yabancı Yatırımlar
Yüksek Teknoloji İhracatı (Model 1)	+ (%12)	+ (%15)
Patent Sayısı (Model 2)	Anlamsız	+ (%0,26)
Beşerî Sermaye (Model 3)	Anlamsız	Anlamsız
AR-GE Araştırmacı Sayısı (Model 4)	Anlamsız	+ (%0,08)
Savunma (Model 5)	Anlamsız	+ (%0,17)
Silah İhracatı (Model 6)	Anlamsız	Anlamsız

5. Sonuç

İkinci dünya savaşından sonra serbest ticaretin yanında ülkeler tarafından tercih edilen ekonomik birlik kurma eğilimleri, 1990'larda küreselleşmenin de artmasıyla hız kazanmıştır. Ekonomik birlik kurmak veya üye olmak her ülke için farklı anlamlar taşıyabilmektedir. Çünkü sonuç itibarıyla kurulacak veya üye olunacak entegrasyonun kurumsal bir yapısı ve kuralları mevcut olup, ulus üstü bir nitelik taşıyacaktır. Kurucu üyeleri veya sonradan üye devletler bu devletler üstü durumu kabul etmek şartıyla entegrasyona dâhil olacaklardır. Dolayısıyla bir ülkenin entegrasyondan ne istediği, bağımlı olması için vazgeçtiklerinin değeri sonucunda ortaya çıkacaktır.

Ekonomik entegrasyon kurmak veya üye olmanın bazı avantajları bulunmaktadır. Bunlar; Pazar ve piyasaların bütünleşmesi sonucu genişlemesi, Verimlilik artışı; (faktör hareketlerinin serbest dolaşımının sağlamış olduğu çarpan etkisiyle nedeniyle), teknolojik yeteneği ve kapasitesindeki artış; (ev sahibi ülkeye yapılacak olan DYY, ve bilgi yoğunlaşması sonucunda), inovasyonun artması; (rekabet ortamının oluşması nedeniyle firma ve ülkelerin yeni teknoloji üretme gereksinimleri sonucunda), siyasal ve ekonomik korunma; (Ekonomik kriz veya ticaret savaşlarında birliğin getirmiş olduğu politik ve ekonomik dayanışma), ticaret saptırıcı etki (Birlik dışındaki firmaların birlik içine girmeleri yönünde ayrımcı tutumun yarattığı çekim gücü) olarak sıralanabilir.

Türkiye açısından ekonomik entegrasyonlara üye olma veya entegrasyondan elde edeceği fayda türü değerlendirildiğinde, günümüz gelişmişlik düzeyinin belirleyici olan teknolojik dönüşüm ve alt parametrelerine katkı sağlayacak bir ortaklık önem taşımaktadır. Bu açıdan çalışmamızda yarım yüzyılı aşan ve dış ticaretimizde oldukça büyük öneme sahip olan AB ile 650 milyon nüfuslu, kurulduğu 1967'den günümüze kadar istikrarlı büyümesi sayesinde dünyanın beşinci büyük ekonomisine sahip olan ASEAN'ın yüksek teknoloji ihracatımıza ve teknolojik dönüşümümüze etkileri analiz edilmiştir.

Analiz spesifik olarak değerlendirilmeden önce; yapılan analizin ortaya koyduğu iki genel sonuç vardır. Birincisi hem Avrupa Birliği hem de ASEAN tarafından Türkiye'ye yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'nin teknoloji transferine katkı sağladığı tespit edilmiştir. Pratikte bunun yapılacak olan çeşitli düzenlemelerle direk sermaye gelişi olarak sağlanacağı gibi serbest bölgelerin oluşumundaki çeşitlenme ile de yabancı sermayenin çekimi



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

gerçekleşebilir ve yabancı sermaye gelişiyile birlikte teknolojinin gelmesi sağlanabilir. Bu sonuç literatürdeki çalışmalarla da uyumludur. İkinci olarak her iki bölgeselleşme için elde edilen sonuçlarda, değişkenlerin uzun dönemde daha anlamlı sonuçlar verdiği görülmüştür. Buna bağlı olarak ilişkilerin uzun dönemli istikrarlı ve kararlı bir şekilde gerçekleştirilmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Bu sürecin ise ancak eğitim, hukuk, finans, yönetim vs. gibi temel alt yapıları da içeren kurumsal bir yapıyla gerçekleştirilebileceği düşünülmektedir.

Günümüz küresel ekonomik dünyasında ülkelerin rekabette ayakta kalmak için gerçekleştirmesi gerekli politikalardan biri olan teknolojik dönüşüm için teknolojik yenilik ve teknoloji transferi tek başlarına uygulandığında kesin sonuçlar veremeyebilir. Bir ülkenin teknolojik dönüşümünü gerçekleştirmek için teknolojik yenilik ve teknoloji transferiyle elde edilen teknolojiden verim elde edilebilmesi için eğitilmiş ve vasıflı işgücü gereklidir. Eğitim ve işgücünün; beşerî sermaye, AR-GE odaklı çalışan sayısı (taklit veya daha üstünün yapılması için), yapılan AR-GE sonucu elde edilen teknolojinin korunması ve teknolojik seviyeyi temsilen patent gibi faktörlerin toplamlarından oluşan teknolojinin içselleştirmesinin uyumlu olması gerekmektedir. Çünkü teknolojik dönüşümün amacı, hangi yöntem ile olursa olsun elde edilen teknolojiyi en iyi şekilde kullanarak, zaman ve kaynak tasarrufuyla verimliliğin sağlanması, daha üst model ve seviyelerine ulaşarak teknoloji ithalatçısı ülke konumundan, teknoloji ihracatçısı ülke konumuna gelerek, rekabette ayakta kalmak olarak gösterilebilir. Bu sebeplerden dolayı ülkelerin beşerî sermaye, AR-GE ve bileşenlerine, koruma ve ekonomik değer olan patente ve yüksek teknoloji ihracatına daha fazla katkı sağlayacak politikalara öncelik vermeleri gerekmektedir.

Çalışmamız özelinde Türkiye için seçtiğimiz (gelişmeleri içselleştirme kapasitesine fayda verecek değişkenlerden) beşerî sermaye, AR-GE çalışanları ve patent değişkenlerine entegrasyon olarak AB'nin daha fazla katkı sağladığı görülmektedir. Çıkan bu sonuç bilginin kolay ulaşıldığı ancak nitelikli işgücünün kısa vadeli olarak oluşamayacağı göstermesi açısından tutarlıdır. Bu açıdan Avrupa Birliği ile bu yönde kurulacak olan ilişkilerin Türkiye'deki üniversiteler ile AB ülkeleri üniversiteleri arasında yapılacak ortak çalışmaların yoğunlaşarak ilerlemesi, teknolojiyi içselleştirmeye daha kısa sürede ulaşılacağına etki edeceğini düşünmekteyiz. Ayrıca ülke içerisindeki firmaların, sanayi kuruluşlarının, meslek örgütlerinin, sivil toplum kuruluşlarının teknoloji kapasitesinin geliştirilmesi için AB ülkelerindeki muhatapları ile diyalog içinde bulunmaları ve bu yönde teşvik edilmesi de bu duruma katkı sağlayacaktır.

Yüksek teknoloji ihracatı üzerinde yapılan analizde ASEAN'ın Avrupa Birliğine göre oldukça yüksek bir fayda sağladığı görülmektedir. Bu çıkan sonuç ASEAN'dan sağladığımız ileri teknoloji ithalatı ve yapılan doğrudan yabancı yatırımlarının Türkiye'de hali hazırda sınırlı olan yüksek teknoloji faaliyetleriyle aynı kompozisyon içerisinde olduğunu göstermektedir. Kısacası yapılan ithalat ve doğrudan yabancı yatırım teknolojik çeşitlilik sunmamakta, aynı faaliyet kolunun hacminin gelişmesini sağlamaktadır. Dolayısıyla teknoloji transferinden elde edilecek faydanın arttırılması amacıyla sektörel çeşitlilik sağlanması gerekmektedir. Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü (SIPRI) 2021 raporunda ASEAN üyelerinden Vietnam, Singapur, Endonezya'nın silah ithalatında Türkiye'nin üzerinde yer aldığı görülmektedir. Aynı raporda 2011-2020 dönemleri arasında Türkiye'nin silah ithalatını %59 azaltması ve son 10 yılda



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

gerçekleştirdiği savunma sanayisindeki yüksek teknoloji ihracatındaki ilerlemeler, ASEAN üyesi ülkelerle bu yönde ilişki kurma açısından önemli olacağından, öncelikli sektör olarak değerlendirilmesi faydalı olacağı kanaatindeyiz.

Son olarak şunu da belirtmek gerekir; Avrupa Birliği ile yaklaşık olarak yarım yüzyılı aşmış hem ticari hem siyasi hem de demografik ilişki içerisinde olmamıza rağmen ASEAN ile ilişkiler bölgesel bir hareket olarak 2010 yılında başlamıştır. Buna rağmen ASEAN'ın yaptığı doğrudan yabancı yatırımların Türkiye üzerinde anlamlı etkisinin olması Doğu-Batı eksenin her iki yönünde de ilişkilerin daha fazla geliştirilmesi gerekliliğini ve uzun vadede bunun Türkiye'nin teknoloji açığını düzeltmesi yönünde faydalarının olacağını da göstermektedir.

Ayrıca literatürümüzde ASEAN-Türkiye ilişkileri teorik ve sınırlı düzeydedir. Bu sebeple ASEAN-Türkiye ilişkilerine yönelik yapılacak olan literatür katkılarının finansal yapı, dış ticaret ve sektörel analizler yapılarak zenginleşmesi Türkiye'nin izleyeceği politikalar açısından çeşitlilik sağlayacağını ve ilişkilerin bilimsel zeminde ilerlemesine katkı sunacağını düşünmekteyiz.

Kaynakça

- Akkemik, A. (2013). *Doğu Asya'da Ekonomik Entegrasyon Nereye Gidiyor?*. 10.05.2022 tarihinde alındı.
https://tasam.org/trTR/Icerik/25697/dogu_asyada_ekonomik_entegrasyon_nereye_gidiyor
- Allen, R. L. (1963). Economic Integration: Analytical and Empirical Survey. Review of The Theory of Economic Integration, by B. Balassa. *Economic Development and Cultural Change*, 11(4), 449–454. <http://www.jstor.org/stable/1152483>
- Baffes, J. & Shah, A. (1998). Productivity of Public Spending, Sectoral Allocation Choices and Economic Growth. *Economic Development and Cultural Change*, 46(2), 291–303.
- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Taylor Garnett Evans & Co. Ltd Watford, Herts.
- Baldwin, R. E. (1997). *The Causes of Regionalism*. Blackwell Publishers Ltd.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 99- 120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Becker, B. & Gerhart, B. (1996). The Impact of Human Resource Management Onorganizational Performance: Progress and Prospects. *Academy of Management Journal*, 39, 779-801. <https://doi.org/10.2307/256712>
- Benoit, E. (1973). *Defense and Economic Growth in Developing Countries*. D.C. Heath & Company, Boston. <https://doi.org/10.1086/451015>
- Bontis, N. & Fitzenz, J. (2002). Intellectual Capital ROI: A Causal Map of Human Capital Antecedents and Consequents. *Journal of Intellectual Capital*, 3(3), 223-247. <https://doi.org/0.1108/14691930210435589>



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

- Buckley, P. T., Cleg, J., Forsons, N. & Reily, K. T. (2003) Evolution of FDI in the United States in the Context of Trade Liberalization and Regionalization. *Journal of Business Research* 56(2003), 853-857.
- Ciruelos, A. & Wang, M. (2005). International Technology Diffusion: Effects of Trade and FDI. *Atlantic Economic Journal*, 33, 437-449. <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s11293-005-2871-1.pdf>
- Cinel, E. A. (2014) Türkiye'de Ekonomik Büyümenin Belirleyicileri (1980-2011). *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 4(8).
- Cohen, W. M. & Levinthal, D. A. (1989). Innovation and Learning: The Two Faces of R&D. *The Economic Journal*, 99(397), 569-596. Oxford University Press on behalf of the Royal Economic Society. <https://doi.org/10.2307/2233763>
- Curtin, P.D. (2008). *Kültürler Arası Ticaret*. Şaban Bıyıklı (Çev.), Küre Yayıncılık, İstanbul.
- Damijan, J. P., Knell M., Majcen B. & Rojec M. (2003). The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries. *Economic Systems*, 27, 189-204. [https://doi.org/10.1016/S0939-3625\(03\)00039-6](https://doi.org/10.1016/S0939-3625(03)00039-6)
- Demirtaş, G. & Aktop, V. S. (2018). Türkiye'de Teknoloji Transferinin İçselleştirilmesi Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Ekonomik Yaklaşım*, 29(108), 69-103. <https://acikerisim.aku.edu.tr/xmlui/handle/11630/7361>
- Engelbrecht, H. J. (1997). International R&D Spillovers, Human Capital and Productivity in OECD Economies: A Empirical Investigation. *European Economic Review*, 41(1997). [https://www.academia.edu/811880/International R and D spillovers human capital and productivity in OECD economies An empirical investigation?from=cover_page](https://www.academia.edu/811880/International_R_and_D_spillovers_human_capital_and_productivity_in_OECD_economies_An_empirical_investigation?from=cover_page)
- Engle, R. F. & Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and Error-correction: Representation, Estimation and Testing. *Econometrica*, 49,251-276.
- Erdem, E. & Köseoğlu, A. (2014) Teknolojik Değişim ve Rekabet Gücü İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetim Dergisi*, IX(1).
- Eren, H., Kılıç, A. & Balcı, H. (2015). *Savunma Sanayii İçin Teknoloji Transfer Yöntemi Seçimi*. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 305-326.
- Fracasso, A. & Marzetti, G. V. (2015). International Trade and R&D Spillovers. *Journal of International Economics*, 96, 138-149. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.01.010>
- Frame, J. D. (1983). *International Business and Global Technology*. Lexington Books
- Göker, A. (1999). Bilim ve Teknolojideki Değişimin Toplumsal Etkileri ve Politika Tasarımı. *Bilim, Teknoloji ve Toplum Uluslararası Sempozyumu*, İTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

-
- Hejazi, W. & Safarian, A. E. (1999). Trade, Foreign Direct Investment and R&D Spillovers. *Journal of International Business Studies*, 30(3), 491-511.
- Hoekman, B. M., Makus, K. E. & Saggi, K. (2005). Transfer of Technology to Developing Countries: Unilateral and Multilateral Policy Options. *World Development*, 33(10), 1587-1602. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.05.005>
- Hsua, C. H., Wang, F. K. & Tzeng, G. H. (2012). The Best Vendor Selection for Conducting the Recycled Material Based on a Hybrid MCDM Model for Combining DANP with VIKOR. *Resources, Conservation and Recycling*, 66, 95-111. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2012.02.009>
- Hu, A. G. Z., Jefferson, G. H., Xiaojing, G. & Jinchang, Q. (2003). R&D and Technology Transfer: Firm-Level Evidence from Chinese Industry. William Davidson Institute Working Paper Number 582.
- İncekara, A. & Savrul, M. (2011). Küreselleşme, Büyüme ve Ekonomik Entegrasyonlar: Türkiye Açısından Bir Değerlendirme. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 61(2), 3-22.
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12(2-3), 231-254. [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)
- Johansen, S. & Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169-210.
- Kabiraj, T. & Marjit, S. (2003). Protecting Consumers through Protection: The Role of Tariff-Induced Technology Transfer. *European Economic Review*, 47(2003), 113-124.
- Kara, Ş. (1996). *Ekonomik Entegrasyon Teorisi*. İstanbul.
- Karagöz, K. (2007). Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerini Belirleyen Faktörler: 1970-2005. *Journal of Yasar University*, 2(8), 927-948.
- Kasap, G. C. (2010). *Teknoloji Transferi*. Feray Odman Çelikçapa & Sait Y. Kaugusuz (Çev.), Dora Yayınları, Bursa.
- Kathuria, V. (2001). Foreign Firms, Technology Transfer and Knowledge Spillovers to Indian Manufacturing Firms: A Stochastic Frontier Analysis. *Applied Economics*, 33, 625-642.
- Keller, W. (2004). *International Technology Diffusion*. *Journal of Economic Literature*, 42(3), 752-782. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w8573/w8573.pdf
- Keller, W. (2009). International Trade, Foreign Direct Investment, and Technology Spillovers. *NBER Working Paper*, No. 15442.
- Kennedy, P. M. (1987). *Rise and Fall of the Great Powers Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*.



Çakmaklı, M. B. & Şarküneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

- Khalil, T. M. (2000). *Management of Technology the Key to Competitiveness and Wealth Creation*.
- Kılıç, C., Bayar, Y. & Özekicioğlu, H. (2014). Araştırma Geliştirme Harcamalarının Yüksek Teknoloji Ürün İhracatı Üzerindeki Etkisi: G-8 Ülkeleri İçin Bir Panel Veri Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 44, 115-130.
- Kızılkaya, O., Sofuoğlu, E. & Ay, A. (2017). Yüksek Teknolojili Ürün İhracatı Üzerinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Dışa Açıklığın Etkisi: Gelişmekte Olan Ülkelerde Panel Veri Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 18(1), 63-78.
- Kim, L. & Nelson, R. R. (2000). *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.
- Kobu, B. (2017). *Üretim Yönetimi* (18. Baskı). Beta Yayınları.
- Konak, A. (2018). Yüksek Teknoloji İçeren Ürün İhracatının İhracat Hacmi ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi; Seçilmiş OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği, *Yönetim, Ekonomi, Edebiyat, İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, 3(2): 56-80. <https://doi.org/10.24013/jomelips.489768>
- Köprücü, Y. (2017). Doğrudan Yabancı Yatırımların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 15(30), 105-122. <https://dergipark.org.tr/en/pub/comuybd/issue/36994/534460>
- Lee, O., Lee, J. & Oh, I. (2006). The Role of FDI on Transferring Technology to Korea. *PICMET 2006 Proceedings*, 9- 13 July, 1887-1891.
- Li, J., Strange, R., Ning L. & Sutherland, D. (2016). Outward Foreign Direct Investment and Domestic Innovation Performance: Evidence from China. *International Business Review*, 25, 1010–1019. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.01.008>
- Lieshout, J. V. & Beeres, R. (2022). Economics of Arms Trade: What Do We Know?. *NL ARMS Netherlands Annual Review of Military Studies 2021* (13–30). https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-94-6265-471-6_2
- Lipsey, R. G. (1960). The Theory of Customs Unions: A General Survey. *Economic Journal*, 70, 496-513.
- Lucas, R. E. (1988). *On The Mechanics of Economic Development*. *Journal Of Monetary Economics*, 22(1), 3-42.
- Mankiw, N. G., Romer, D. & Weil, D. N. (1992). A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- Marinov, E. (2015). Economic Determinants of Regional Integration in Developing Countries. *International Journal of Business and Management*, III(3). Doi: 10.20472/BM.2015.3.3.003
- Martin, S. (2002). Do Military Exports Stimulate Civil Exports?. *Applied Economics*, 34, 599–605.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

- Maskus, K. (2012). *Private Rights and Public Problems: The Global Economics of Intellectual Property in the 21st Century*. Washington: Peterson Institute for International Economics.
- Maurice, S. & Winters, L. A. (2003). Regional Integration and Development. *The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank*.
- National Research Council. (2002), *Transfer of Pollution Prevention Technologies*. <https://nap.nationalacademies.org/download/10321>
- Neuman, S. (1985). Offsets in the International Arms Market, Arms Control and Disarmament Agency. *World Military Expenditures and Arms Transfers*. US Department of State, Washington, DC.
- Neuman, S. & Harkavy, R. G. (1979). *Arms Transfers in the Modern World*. Praeger Books, New York.
- Newman, C., Rand, J., Talbot, T. & Tarp, F. (2015). Technology Transfers, Foreign Investment and Productivity Spillovers. *European Economic Review*, 76, 168–187. <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2015.02.005>
- Pesaran, M. H. & Shin, Y. (1999). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*, Strom, S. (Ed.). Cambridge University Press.
- Peseran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289–326. DOI: 10.1002/jae.616
- Redding, W. (1996). Ethics and the Study of Organizational Communication: When Will We Wake Up. J. A. Saska & M. S. Pritchard (Ed.), *Responsible Communication: Ethical Issues in Business, Industry and The Professions* (16–40). <https://2012books.lardbucket.org/books/an-introduction-to-organizational-communication/s04-04-organizational-communication-e.html>
- Romer, P. M. (1989). Human Capital and Growth: Theory and Evidence. NBER Working Papers 3173, *National Bureau of Economic Research*, Inc. [https://doi.org/10.1016/0167-2231\(90\)90028-J](https://doi.org/10.1016/0167-2231(90)90028-J)
- Ryan, C. (2006). Technology Transfer and Merger Activities with Trade and Tariffs. *Review of International Economics*, 14(4), 582–599. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2006.00645.x>
- Salim, A., Razavi, M. R. & Afshari-Mofrad, M. (2017). Foreign Direct Investment and Technology Spillover in Iran: The Role of Technological Capabilities of Subsidiaries. *Technological Forecasting & Social Change*, 122, 207–214.
- Seyidoğlu, H. (2015). *Uluslararası İktisat* (20. Baskı). Güzem Can Yayınları, İstanbul.
- Seyoum, B. (2005) Determinants of Levels of High Technology Exports an Empirical Investigation. *Advances in Competitiveness Research*, 13(1), 64-79.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

- Shikova, I. (2011). *Policies of the European Union*. PH "Sv. Kliment Ohridski", Sofia. (In Bulgarian).
- Sipri. (2021). <https://www.sipri.org/media/press-release/2021/international-arms-transfers-level-after-years-sharp-growth-middle-eastern-arms-imports-grow-most>
- Tebaldi, E. (2011). The Determinants of High-Technology Exports: A Panel Data Analysis. *Atlantic Economic Journal*, 39(4), 343-353.
<https://link.springer.com/article/10.1007/s11293-011-9288-9>
- Teixeira, A. A. C. (2005). Measuring Aggregate Human Capital in Portugal, 1960–2001. *Portuguese Journal of Social Science* 4(2), 101–120.
https://www.researchgate.net/publication/24111537_Measuring_aggregate_human_capital_in_Portugal_An_update_up_to_2001
- Uzawa, H. (1965). Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth. *International Economic Review*, 6(1), 18-31. <https://doi.org/10.2307/2525621>
- WIPO. (2015). *Finding Technology Using Patents an Introduction*. <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?i,d=173>
- Wu, J. P. (2004). Measuring and Explaining Levels of Regional Economic Integration. *Center for European Integration Studies*, University of Bonn ZEI b, Walter Flex Strasse, 3.
- Xu, B. & Wang J. (2000). Trade, FDI, and International Technology Diffusion. *Journal of Economic Integration*, 15(4), 585-601.
- Yakovlev, P. (2007). Arms Trade, Military Spending, And Economic Growth. *Defence and Peace Economics*, 18, 317–38.
- Zhu, L. & Jeon B. N. (2007). International R&D Spillovers: Trade, FDI, and Information Technology as Spillover Channels. *Review of International Economics*, 15(5), 955–976.

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.



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

The Effect of Economic Integration in The European Union and ASEAN Framework on Turkey's Technology Transfer

Bahadır Murat Çakmaklı, Aykut Şarkgüneşi

Extended Abstract

Economic integration is of great importance for countries as it enables market and market integration, an increase in national income, and protection from economic polarization and technological diffusion. Another important issue for countries is to increase their technology capacities by providing technological transformation. There are two alternatives in the literature to increase technological capacity. The first alternative is to concentrate on R&D activities and produce its own technology, and the second and most preferred method is to transfer technology. For this reason, we have evaluated the relationship between economic integration and technological transformation, which is important for countries in today's international competitive environment, and to determine the effect of economic integration on technology transfer. The aim of our study is to examine the effects of EU and ASEAN integrations on the technology transfer and high technology production within the country that Turkey has made through integrations within the framework of the research subject. In the analysis part of the study, data from Turkey, European Union (EU) and ASEAN covering the years 1996-2021 were used. Peseran, Shin & Smith's (2001) ARDL limit test approach was determined as the method suitable for the purpose of the study. As a result of the analysis, significant and positive results have been obtained in the short and long term for the European Union (EU) and ASEAN, and it has been determined that the EU has a greater contribution to increasing the technology capacity in Turkey among economic integrations. In addition, another result from the analysis is that foreign direct investments (FDI) and high technology imports from both integrations have contributed to the technology level of Turkey.

The economy can be expressed as the sum of processes formed as a result of human activities. Therefore, with the development of the person who is the owner of the invention, a parallel development has occurred in the economic understanding and system. It is known that trade started as a result of human beings starting production with settled life and exchanging the surplus of what they produce with those who produce other products they need. Curtis (2008) stated that the biggest change in human history after the devastating effects of military conquests is the change in science, art and technology as a result of trade and exchange.

When the continuity in trade is ensured, it is seen that competition occurs between economically progressing societies. When we look at the history of the competition, it is seen that its beginning was agriculture. Then it shifted to the industrial field with the Industrial Revolution that started in the 18th century. In today's conditions, the acceleration of globalization, the ability of free trade and technology to move smoothly between countries, and the removal of artificial trade borders are seen as facilitating factors in trade. In addition, it has created a competitive environment beyond the expected in terms of companies and countries. Increasing competition with the development of technology has led to the abandonment of traditional production systems and the transition to information-oriented,



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

R&D, and innovation-based new generation production systems (Erdem & Köseoğlu, 2014: 51).

An important issue for underdeveloped or developing countries that want to realize technological transformation in order to increase their technological capacity in international competition is economic integration. Because globalization and international trade have had an active impact on the world in the fields of economy and technology in the last 40 years, and at the same time, they have enabled the free movement of labor, workday and goods necessary for economic activities. Rapid technological change has led to the integration of world financial markets, low transaction and information costs, and increased productivity and investment; It has contributed to economic growth by making an impact in many areas, from the most appropriate resource allocation to full employment (İncekara & Savrul, 2011: 4). However, underdeveloped or developing countries could not achieve the same efficiency due to the fact that their cultures, population structure, education and health level, and geographical conditions are not the same. For this reason, underdeveloped or developing countries, which are disadvantaged in terms of human capital and information, are trying to achieve economic growth by expanding their markets through economic integration, creating internal and external economies, and increasing their competitiveness and productivity with technological development (İncekara & Savrul, 2011: 5).

The fact that technological transformation and economic integrations provide significant advantages is an important issue in terms of forming policies by examining Turkey in this framework. In order to determine the effects of economic integration in this regard for Turkey, the EU, which geographically has high standards in terms of capital, technology and development on one side and is shown as the most successful example in economic integration; On the other hand, ASEAN, the economic integration of Southeast Asian countries, which has provided a stable economic growth based on science and technology, has been evaluated as the subject of our study, although it remained under the exploitation of European States until the 1960s. The aim of this study is to determine which of this economic integration will be an integration partner in relations with Turkey, the effects of technology transfer on the realization of technological transformation and increasing the high technology exports, which is today's competitive factor.

Economic unions occur when more than one political society with economic sovereignty removes artificial barriers that prevent the flow of goods, services and production factors between them. The removal of economic barriers between independent sovereign states causes their economic dependence to increase. Depending on the severity of the dependency, countries can come to the point of giving up their sovereignty. In this sense, economic mergers between countries are formed according to their desire to give up their economy.

Reasons for creating economic integration;

- Market expansion and production units accelerating growth by producing technology,
- Ensuring increases in the national incomes of the mutual countries participating in the integration,
- Different economic development and protection from polarization structure,



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

- Attracting factors by the pressures of the gravitational fields of optimal factor combinations.
- It enables technological diffusion (Black, 1996: 8).

The contribution of technology to the formation of today's modern society is accepted as an undeniable reality. Industry, agriculture, economy, transportation, communication, health, and education, in short, the contribution of technology is seen at every level that will increase the comfort of human life. It is seen that the countries that dominate technology and science are in an effort to gain absolute superiority in all fields of industry and economy. In short, technology has become an important key to the competitive advantage of nations. For this reason, the superiority in science and technology plays a decisive role in re-sharing the world's blessings and increasing social welfare (Göker, 1999: 3).

Countries or companies that have this advantage can get what they want from the competition. However, important factors such as the economic system, geographical conditions, science and technology infrastructure, and education system of all nations are not similar. Therefore, there are differences in technology levels between countries. There are two alternatives in front of the countries that want to complete their technological capabilities and transformation and increase social welfare by entering into the competition;

- Ensuring technology production through R&D studies.
- Technology Transfer

The Relationship Between Economic Integrations and Technology Transfer;

Economic integrations enable the creation of policies that allow the production of technology and the transfer of necessary technologies by attraction. After providing a suitable environment, union members will save resources by having technology, producing more goods with the same unit production factors, and using fewer resources in the production of the same amount of goods. Members will benefit from the integration of technological innovations, which result in an increase in the production power of the economy and ensure the participation of more production factors in production. In a way, this situation can be considered as an additional gain from being a party to integration (Kara;1996:16).

Before the analysis is evaluated specifically, there are two general results of the analysis. First, it has been determined that foreign direct investments made by both the European Union and ASEAN contribute to Turkey's technology transfer. This result is also compatible with theoretical studies in the literature. In the results obtained for both regionalization, it was seen that the variables gave more significant results in the long run. Accordingly, it is understood that the relations should be carried out in a long-term, stable, and determined manner. This process only includes education, law, finance, and management. It is thought that it can be realized with an institutional structure that includes basic infrastructures such as.

It is seen that the EU contributes more to the human capital, R&D employees, and patent variables that we have chosen for Turkey in our study. This result is consistent in terms of showing that information is easily accessible, but a qualified workforce cannot be formed in a short time. In this respect, we think that the progress of the relations with the European Union



Çakmaklı, M. B. & Şarkgüneşi, A. (2023). Avrupa Birliği ve ASEAN Çerçevesinde Ekonomik Entegrasyonların Türkiye'nin Teknoloji Transferine Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 1-45.
Doi: 10.25295/fsecon.1118304

to be established in this direction on the basis of the intensification of joint studies between the universities in Turkey and the universities of EU countries will affect the internalization of technology in a shorter time. In addition, it will also contribute to this situation that companies, industrial organizations, professional organizations and non-governmental organizations in the country have a dialogue with their counterparts in EU countries and are encouraged in this direction in order to improve their technical capacity.

In the analysis of high technology exports, it is seen that ASEAN provides a very high benefit compared to the European Union. This result shows that the advanced technology imports and foreign direct investments we provide from ASEAN are in the same composition as the currently limited advanced technology activities in Turkey. In short, imports and foreign direct investment do not provide technological diversity but enable the volume of the same activity line to develop.

Finally, it should be noted that; Although we have been in commercial, political and demographic relations with the European Union for more than half a century, relations with ASEAN started in 2010 as a regional movement. Despite this, the significant impact of foreign direct investments made by ASEAN on Turkey also shows that the relations in both directions of the East-West axis need to be further developed and that, in the long run, this will be beneficial in terms of correcting Turkey's technology gap.



Research Article/Araştırma Makalesi

Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi

Awareness Level of Unregistered Employment in Ardahan Province at the Livestock Sector

Özlem EŞTÜRK¹, Nilcan MERT²

Öz

Kayıt dışı ekonomi ve istihdama yansımaları olarak kayıt dışı istihdam tüm dünya ülkelerinin karşılaştıkları önemli makro ekonomik problemler arasında yer almaktadır. Türkiye’de kayıt dışı istihdam denildiğinde ağırlıklı olarak tarım sektörü akla gelmektedir. Tarım işletmelerinin kendine has yapısı gereği küçük aile işletmelerinden ve mikro işveren piyasalarından oluşması, yüksek girdi maliyetleri, kırsal alanlarda istihdam imkanlarının kısıtlı olması, kırsalda düşük eğitim düzeyi gibi etkenler tarım sektöründe kayıt dışı çalışma koşullarını yaygınlaştırmıştır.

Kayıt dışı istihdam ülkemizde olduğu gibi Ardahan ili için de önemli meselelerden biridir. Sorunun çözümünde uygulanacak ulusal ve yerel politikalar önem arz etmektedir. Bu çalışma ile Ardahan ilinde büyükbaş hayvancılık sektöründe faaliyet gösteren çiftçilerin kayıt dışı istihdam konusunda farkındalıklarının artırılması, sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı olmanın avantajları hakkında bilinç düzeylerinin artırılması amaçlanmıştır. Bu kapsamda 330 kişiye anket yapılarak tam negatif binom regresyon modeli uygulanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre cinsiyet, yaş, gelir, hanedeki birey sayısı, medeni durum ve hayvancılıktan gelir etme değişkenlerinin bilinç düzeyi üzerinde etkileri olduğu saptanmıştır.

Jel Kodları: Q19, R23, J21, C35

Anahtar Kelimeler: Kayıt Dışı Ekonomi, Kayıt Dışı İstihdam, Tarımsal İşgücü

Abstract

Informal economy and informal employment are among the major macroeconomic problems faced by all countries in the World. The agricultural sector has the highest unregistered employment in Turkey. Due to its unique structure, agricultural enterprises are mostly family-run small businesses with micro-employer markets. Along with high input costs, limited employment opportunities and low education levels in rural areas are the main factors resulting in higher unregistered employment in agricultural sectors. Unregistered employment is one of the important issues for Ardahan province as in Turkey. It is significant to implement National and local policies to solve this problem. The aims of this study are to increase the awareness of cattle breeding farmers on unregistered and to increase the awareness about the advantages of registering the social security institution in Ardahan Province. In this context, a full negative binomial regression model was applied by surveying 330 people. According to the findings obtained from the study, it was determined that gender, age, income, number of individuals in the household, marital status and income from livestock variables had effects on the consciousness level.

Jel Codes: Q19, R23, J21, C35

Keywords: Informal Economy, Informal Employment, Agriculture Workforce

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ardahan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, ozlemesturk@ardahan.edu.tr 0000-0003-4324-0912

² Dr. Öğr. Üyesi, Ardahan Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, nilcanmert@ardahan.edu.tr 0000-0002-4065-4768

1. Giriş

Kayıt dışı ekonominin doğal sonucu olarak ortaya çıkan kayıt dışı istihdam, çok tartışılan ve çözümü ülkelerin gündemini meşgul eden önemli bir sorundur. Kayıt dışı ekonominin çalışma hayatına yansımaları, kayıt dışı istihdamdır. Kayıt dışı ekonomi denildiğinde, bir ekonomik faaliyetin gerçekleşmesine rağmen, söz konusu faaliyetin kayıtlara geçmemesi, ilgili makamlara bildirilmemesidir. Dolayısıyla kayıt dışı istihdamda, gerçekleşen istihdam faaliyetinin kayıtlara yansımaması ve resmi makamlara iletilmemesi yada eksik iletilmesidir (Mahiroğulları, 2017: 548). Diğer bir ifadeyle kayıt dışı istihdam, bir sosyal güvenlik kurumuna kayıtlı olmadan çalışmak ve çalıştırmak şeklinde tanımlanabilir. Sosyal güvenlik kurumuna bağlı olmadan çalışanlar, asgari çalışma standardına sahip olmadan çalışırlar. Bu şekliyle asgari yaş haddi sınırına uyulmadan, asgari ücret düzeyinden faydalanmadan ya da fazla mesai ücreti gibi çalışma standartlarına uyulmadan gerçekleşen çalışma biçimidir. Bu istihdam türü, bir sosyal güvenlik kurumuna veya herhangi bir devlet kurumuna kayıtlı olmadığından vergi ve benzeri sorumluluklar yerine getirilmez (İlgın, 1999). Diğer taraftan kayıt dışı çalışanlar, vergi daireleri ve sosyal güvenlik kurumlarının bilgisi ve denetimleri dışında kaldığından çalışma koşullarını düzenleyen belirli standartların ve iş mevzuatlarının dışında kalmaktadırlar (Meydanal, 2008). Kayıtlı olarak çalışmamanın güvencesizliği riskine katlanmak durumundadırlar.

Kayıt dışı istihdam seviyesinin yüksek olduğu ülkelere bakıldığında, genel olarak enflasyonun yüksek, gelir dağılımının adaletsiz ve ekonomik denetimlerin yetersiz düzeyde olduğu görülmektedir. Kayıt dışı istihdama neden olan bu etkenler; sosyal, ekonomik, idari ve mali nedenler olarak değerlendirilebilir (Azaklı, 2009). Sosyal nedenler olarak nüfus artışının yüksek olması, kentleşme ve göçün artması iken ekonomik faktörler, yüksek enflasyon, ekonomik krizler, işsizlik, artan rekabet düzeyi, sektörel sorunlar ve çarpık gelir dağılımı olarak sıralanabilir. İdari ve mali faktörler ise vergi sistemi, denetim eksikliği, vergi yükü ve siyasal yapı sayılabilir (Aydemir, 1994; Kırbas, 1995; Salih Özel, 1998; Toptaş, 1998). Bu faktörler kayıt dışı istihdama neden olan makro faktörlerdir. Sadece makro sorunlara çözüm üretmek mikro nedenleri göz ardı etmek kayıt dışı istihdama çözüm üretilmesinde yetersiz kalacaktır. Literatürde yapılan çalışmalarda, mikro değişkenlere göre çalışmalar çok sınırlı düzeyde yer almıştır. Bu nedenle kayıt dışı istihdamı ortaya çıkaran mikro sebeplerin tespit edilmesi önem kazanmaktadır. Çünkü kayıt dışı istihdam ekonomik, sosyal olarak bir ülkede çeşitli sorunlara yol açmaktadır.

Bir ülkede kayıt dışı istihdam, birincil olarak refah kaybına yol açmaktadır. Türkiye'de kayıt dışı istihdamın boyutuna bakıldığında genel olarak kadınlarda, işgücüne yeni katılanlarda ya da 40-45 yaş üstü gibi daha ileri yaşlarda iş gücüne katılanlarda, düşük eğitim düzeyi ile çalışanlarda, bekarlarda, tarım sektöründe, ücretsiz aile işçisi olarak çalışanlarda, küçük ölçekli işletmelerde, az gelişmiş bölgelerde ve yarım zamanlı çalışanlarda kayıt dışı istihdamın daha yaygın olduğu görülmektedir (Güloğlu, 2005).

Tarım sektörü yukarıda sayılan birçok faktörü barındırması nedeniyle yüksek oranda kayıt dışı istihdam yaratmaktadır. Kayıt dışı istihdamın tarım sektöründe yoğun görülmesi sektörde istihdam edilenlerin gelir düzeyinin düşük kalmasına ve tarımsal verimlilik kayıplarına yol açmaktadır (Işın, Keskin, Kılıç, Türkekul & Ateş, 2014). Kayıt dışı istihdam edilenler, sosyal



Eştürk, Ö. & Mert, N. (2022). Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

güvenlik sisteminin güvencesinden yoksun kalmakta, bu nedenle iş kazası, meslek hastalığı veya analık durumlarında sağlık yardımından ve diğer haklardan faydalanamamaktadırlar.

Kayıt dışı istihdam, çalışanlar açısından bir mağduriyete yol açarken devleti de ekonomik kayba uğratmaktadır. Başta vergi gelirlerinin azalması olmak üzere, gelir dağılımının bozulmasına ve piyasada rekabeti olumsuz etkileyecek olumsuz sonuçlara yol açmaktadır. Kayıt dışı istihdamın yarattığı maddi kayıp ülkemiz için önemli olmakla birlikte sigortasız çalışan birey ve aileleri doğrudan etkilemekte devlete ve topluma zarar vermekte, toplumda ekonomik ve sosyal sorunlara yol açmaktadır (Tunç, 2007).

Türkiye’de genel olarak bakıldığında kentsel alanlardan ziyade kırsal alanda kayıt dışı nüfusun varlığı söz konusu olmaktadır. Türkiye’de Hane Halkı İşgücü Araştırması sonuçları incelendiğinde 2004 yılında %50,1 olarak gerçekleşen kayıt dışı istihdam oranı 2014 yılında %35,0 ve 2018 yılı Ocak ayı verilerine göre bu oran %32,5 olarak gerçekleşmiştir (TÜİK, 2018). 2021 yılı Ocak dönemi, önceki yılın aynı döneminde göre 3,6 puan azalmış ve Kayıt dışı çalışan oranı %28’e gerilemiştir. Tarım dışı sektörlerde bu oran %16,8’e gerilerken, tarım sektöründe hala çalışanların %81,3’ü herhangi bir sağlık kurumunun bağlı olmadan kayıt dışı çalışmaktadırlar. Türkiye’de kayıt dışı istihdam oranında yıllar itibariyle bir gerileme gözlenirse de kayıt dışı istihdam oranı tarım sektöründe hala çok yüksek düzeylerde seyretmektedir.

İstatistiki olarak bölgesel sınıflamalar düzeyinde incelendiğinde Kars, Ardahan ve Iğdır bölgesi kayıt dışı istihdam oranlarının en yüksek olduğu bölgedir. Ardahan, bir yandan bölgesel konumu, diğer yandan ekonomisinin tarıma dayalı olması nedeniyle kayıt dışı istihdam oranı yüksek bir ildir. Ekonomik gelişmeyi engelleyen bir husus olarak görülen kayıt dışı istihdamın, il genelinde boyutlarının belirlenmesi ve tarım sektöründe istihdam edilenlerin sosyal güvenlik sistemi hakkında bilinç düzeylerinin artırılması önem taşımaktadır. Kayıt dışı istihdamın yaygın olarak görüldüğü ücretsiz aile işçilerinin tarım sektöründe ağırlıklı olarak yer aldığı hesaba katıldığında, kayıtlı istihdamın tarım sektörü lehine artması ülkede kayıt dışı istihdamın önlenmesinde önemli bir adım olacaktır. Bu kapsamda kayıt dışı istihdamın yüksek düzeyde olduğu Ardahan ilinde çiftçilerin sosyal güvenlik sistemine ilişkin bilinç düzeylerinin belirlenmesi ve kayıt dışı istihdamın yaratmış olduğu sosyal ekonomik kayıplara ilişkin farkındalıklarının artırılması çalışmaya değer katacaktır.

Ardahan ili, geniş meraları ve hayvancılık için uygun iklim şartları ile büyükbaş hayvancılık faaliyetinin Türkiye’de yoğun yapıldığı iller arasında yer almaktadır. Yaklaşık olarak 300 bin büyükbaş hayvan varlığı ile Türkiye’de büyükbaş hayvan varlığının %2,5’ini oluşturmakta ve ilin en önemli geçim kaynağı olmaya devam etmektedir (SERKA, 2022). Ardahan ilinin büyükbaş hayvancılık sektörünün sorunları ve sorunlarına geliştirilecek çözüm önerileri ile Türkiye geneline örnek oluşturabilecek ölçekte olması nedeniyle çalışma Ardahan ilinde yapılmıştır.

Ardahan yerelinde büyükbaş hayvancılıkla uğraşan küçük ölçekli üreticilere, tarım işçilerine veya ücretsiz aile işçisi olarak çalışanlara yani kayıtlı çalışmanın avantajlardan yararlanamayan kişilere mikro ekonomik ve sosyal faktörlerin etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Bunun yanı sıra, bu kişilerin demografik ve sosyo-ekonomik durumlarını ortaya koymak ve kayıt dışı istihdamın yol açtığı ekonomik, sosyal problemlere yönelik bilinç düzeylerinin belirlenmesi ve farkındalıklarının artırılması amaçlanmıştır.

2. Literatür Araştırması

Literatürde kayıt dışı istihdam genel olarak makro düzeyde ele alınmıştır. Mikro düzeyde çalışmalar sınırlı düzeyde kalmıştır. Bu çalışmalardan biri, İlhan, Artar & Bal (2014) tarafından Niğde ilinde kırsalda yaşayan ve tarım sektöründe istihdam edilen küçük üreticilere, tarım işçilerine veya ücretsiz aile işçilerine faaliyet gösterdikleri halde sosyal güvenlik sistemine entegrasyon sağlamamış kişiler üzerinde yapılmıştır. Farklı sosyoekonomik yapıya sahip köy ve kasabalarda yaşayan 210 kişiye anketlerin uygulanması ve analizini içermektedir. Araştırma sonuçlarına göre çiftçilerin sosyal güvenlik sistemine kayıt olmalarını engelleyen en önemli faktörün sigorta primlerinin yüksek olması tespit edilmiştir.

Fidan & Genç (2013), çalışmalarında TÜİK Hane Halkı İşgücü anketindeki değişkenleri kullanarak ikili lojistik regresyon modeli kurmuşlardır. Bu modelde mikro faktörlerin kayıt dışı istihdama etkilerinin belirlenmesi ve çalışanların kayıt dışı çalışma risklerinin hesaplanması amaçlanmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre işyerinde çalışan sayısının, ana faaliyet dalının, işteki durumun ve yaşın kayıt dışı istihdam riskini etkileyen en önemli faktörler olduğu belirlenmiştir.

Kayıt dışı istihdamın oluşmasında makro faktörlerin ele alındığı çalışmalar incelendiğinde, (Aydın, 2013), kayıt dışı istihdamın nedenlerine ilişkin teorik ve ampirik bulgulara yer verilmiştir. Teorik olarak kayıt dışı istihdamın nedenleri sosyal, mali ve ekonomik olarak ele alınmıştır. Türkiye'de kayıt dışı istihdamın belirleyici faktörleri, çoklu regresyon modeli ile tahmin edilmiş ve elde edilen bulgulara göre GSMH ile kayıt dışı istihdam arasında pozitif bir ilişki olduğu ortaya konulmuştur. Kayıt dışı ekonomi ve kayıt dışı istihdamı etkileyen bir diğer önemli husus vergilerdir. Elgin (2012), kayıt dışı ekonomi ile yüksek vergi oranları arasındaki ilişkiye 152 ülkeyi kapsayan panel veri seti kullanılarak vergi oranlarının kayıt dışı ekonomi üzerindeki etkisine bakılmıştır. Panel veri analizini sonuçlarına göre vergilerin kayıt dışı ekonomi ile ilişkili olduğu tespit edilmiştir. Ancak çalışmada, Türkiye ile yapılan analiz sonuçlarına göre kayıt dışı ekonomi ile vergiler arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olmadığı görülmüştür. Öner (2012)'in yaptığı çalışmada ise kayıt dışı ekonominin nedenleri ve ekonomilere verdiği zararlar üzerinde durulmuştur. Türkiye'de kayıt dışılığı belirleyen en önemli nedenler arasında vergi oranlarının yüksekliği, denetimlerin yetersizliği ve cezaların caydırıcılığının az olması belirtilmiştir.

Yüksek vergi oranlarının kayıt dışı istihdamı etkilemesinin yanında, kayıt dışı ekonomi ve kayıt dışı istihdam vergi kayıplarına neden olmaktadır. Bu kapsamda Yereli & Karadeniz (2004) çalışmalarında, Türkiye'de kayıt dışı istihdamın yarattığı vergi kayıpları incelenmiş ve kayıt dışı istihdamın neden olduğu vergi kayıplarının önüne geçilebilmesi için alternatif çözümler sunulmuştur.

Azaklı (2009) tarafından yapılan çalışmada, kayıt dışı ekonomi ve kayıt dışı istihdamın nedenleri incelenmiştir. Kayıt dışı istihdama yol açan faktörleri sosyal, ekonomik, idari ve mali olarak üç açıdan değerlendirilmiştir.

Candan (2007) çalışmasında, Türkiye'de ve dünyada kayıt dışı ekonominin kapsamına giren faaliyetleri inceleyerek kayıt dışı ekonominin mevcut durumu ve boyutları ortaya konulmuştur. Bu kapsamda kayıt dışı istihdamı, yabancı kaçak işçi çalıştırma boyutuyla incelenmiş ve kayıt dışı istihdam ve kaçak işçiliğin önlenmesine dönük çeşitli stratejiler belirlenmiştir.

Tunç (2007) çalışmasında, kayıt dışı istihdamla mücadele kapsamında Türkiye’de uygulamada yer alan yasal ve idari düzenlemeler, kayıt dışı istihdama karşı yürütülen faaliyetler ve kayıt dışı istihdamla mücadelede geliştirilen stratejiler ve politikalar incelenmiştir. Ayrıca Türkiye’de kayıt dışı istihdamla mücadelede alınması gereken önlemlere yer verilmiştir.

Kayıt dışı istihdamın algısal boyutuna ilişkin yapılan çalışmalar incelendiğinde; Merkuryeva (2006) tarafından Rusya’da tarım sektöründe istihdam edilen işçilerinde yer aldığı çalışmada kayıt dışı istihdam ve bunun sosyal güvenlik sistemi üzerinde yarattığı etkiyi araştırmak amacıyla ücretli kesim, kendi nam ve hesabına çalışanlarda, işverenlerde, ücretsiz aile işçileri üzerinde çalışılmıştır. Analizde yaş değişkeni, medeni durum, çocuk sayıları, ücretler gibi mikro değişkenler kullanılmıştır. Kayıt dışı istihdam ve işteki durum en anlamlı ilişkiyi vermiştir (Merkuryeva, 2006).

İpek (2014) ise çalışmasında, küreselleşmenin yarattığı istihdam biçiminin tüm dünyaya yayılması ile fason üretimin, taşeron ve esnek çalışma biçimlerinin yaygınlaşmasının kayıt dışılığı ve düşük ücretli çalışma koşullarını yarattığı belirtilmiştir.

Schneider (2013), çalışmasında kayıt dışı ekonominin gayrisafi yurtiçi hasılaya (GSYİH) oranlarını farklı ülke gruplarında çalışmış ve bu oranın gelişmekte olan ülke ekonomilerinde %41, geçiş ekonomisi ülkelerinde %38, Ekonomik Kalkınma ve İş birliği Örgütüne üye olan ülkelerde %18, Avrupa Birliği ülkeleri için bu oran %18,4, Avusturalya, Yeni Zelanda, Japonya, Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri için bu oranın %8,6 olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Bozdemir & Bayramoğlu (2019), çalışmalarında OECD ülkelerinin kayıt dışı istihdam oranlarının karşılaştırılması ele alınmış. Elde edilen bulgulara göre göçmenlerin işgücü piyasaları üzerinde etkisi ve işgücündeki statülerinin dağılımları araştırılmıştır. Kayıt dışılığın hesaplanması için istihdam yaklaşımı esas alınmıştır. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre dünyada %2,79 olan düzey, OECD ülkelerinde ortalama %3,47’dir. Bu durum gelişmiş ülkelerde de enformel düzeyin yüksek olduğunu göstermiştir. Çalışmada, Türkiye için hesaplanan kayıt dışılık oranı %5 bulunmuştur. Türkiye’de tarım sektörünün istihdam içinde aldığı payın yüksek olması hem kayıt dışılığı artırmakta hem de kayıt dışı sektör oluşumuna neden olmaktadır.

3. Veri Seti ve Yöntem

Ardahan ili büyükbaş hayvancılık sektöründe sosyal güvenlik bilinç düzeyinin araştırıldığı bu çalışmada 330 kişiye anket uygulanmıştır. Ardahan ili Tarım İl Müdürlüğü verilerine göre Ardahan merkezde kayıtlı büyükbaş hayvan işletme sayısı, anketin yapıldığı 2019 yılı itibariyle 4121’dir. Anket bu işletmeler arasında basit tesadüfi örnekleme yöntemine göre gerçekleştirilmiştir.

Saunders vd. (2000), tarafından geliştirilen farklı ana kütle büyüklüklerine göre örnek hacimleri hesaplanmış ve uygun örneklem sayılarına ulaşılmıştır. Buna göre %95 güven aralığında 4121 ana kütle için örneklem sayısı 357 olarak hesaplanmış ve toplamda 360 kişiye anket uygulanmıştır. Ancak geçerli anket sayısı 330 olarak belirlenmiştir.

Anket formu oluşturulurken katılımcıların, sosyodemografik, mülkiyet, hane ekonomisi, çalışma ve sosyal güvenlik durumu, sosyal güvenlik sistemine ilişkin bilgi ve bilinç durumuna

ilişkin bilgiler yer almıştır. Sosyodemografik, mülkiyet ve hane ekonomisi, sosyal güvenlik sistemine kayıtlı olma durumu çalışmanın bağımsız değişkenini oluştururken, sosyal güvenlik bilinç düzeyi bağımlı değişkeni oluşturmuştur.

İstatistiki model olarak tam sayılı regresyon modeli uygulanmıştır. Bir regresyon modeline ait bağımlı değişken negatif olmayan tam sayılı değerlerden meydana geliyorsa ($y=0, 1, 2, 3, \dots$) bu modelin tahmininde tam sayılı regresyon modelinin kullanılması uygun olacaktır. Bu modellerde bağımsız değişkenler için herhangi bir kısıt bulunmamaktadır. Tam sayılı regresyon modelleri bağımlı değişkenin kesikli olduğu ve kullanıldığı fonksiyonel yapı gereği doğrusal olmayan modellerdendir (Cameron & Trivedi, 2010; Mert, 2016: 240). Verilerin eşit yayılım (koşullu ortalama ve koşullu varyansın birbirine eşit olma ya da birbirine yakın olma) özelliği gösterip göstermeme durumuna göre kullanılacak tam sayılı regresyon modeli değişecektir. Uygulamada eşit yayılım özelliği çoğunlukla sağlanamamaktadır. Aşırı yayılım altında tutarlı parametre tahminleri yapan modellerden biri negatif binom regresyonudur. Negatif binom (NB) dağılımı olasılık kitle fonksiyonu (1) numaralı eşitlikteki gibi verilmiştir.

$$f(y; \alpha, \delta) = \frac{\Gamma(y+1/\alpha)}{\Gamma(1/\alpha)\Gamma(y+1)} \left(\frac{1}{1+\delta\alpha}\right)^{1/\alpha} \left(1 - \frac{1}{1+\delta\alpha}\right)^y \quad (1)$$

(1) numaralı eşitlikte ortalama $E(y) = \delta$ ve varyans $V(y) = \delta(1 + \delta\alpha)$ olarak ifade edilir. Parametreleştirmelerin iki sonucu, NB1 (sabit dağılım) ve NB2 (ortalama dağılım) modelleri olarak adlandırılır. Bu iki modelin adlandırılmasında kullanılan sayılar, varyansın (ortalamanın gücünün bir fonksiyonu olarak) doğasına karşılık gelmektedir. NB1 modeli, katsayıların $\alpha = \theta \exp(X\beta) = \theta\mu$ ve $\delta = \exp(X\beta) = \mu$ aracılığıyla gösterilmesinden ileri gelmekte, böylece ortalama μ , varyans $\mu(1 + \theta)$ ve dağılım $(1 + \theta)$ olmaktadır. NB2 modeli ise, X regresörlerinin $\alpha = \theta$ ve $\delta = \exp(X\beta) = \mu$ aracılığıyla eklenmesinden ileri gelmekte, böylece ortalama μ , varyans $\mu(1 + \mu\theta)$ ve dağılım $1 + \mu\theta$ olmaktadır (Hardin & Hilbe, 2014: 281).

Spesifik olarak, X regresörleri, NB-2 spesifikasyonunda olduğu gibi $\alpha = \theta$ ve $\delta = \exp(X\beta)$ aracılığıyla gösterilir ve ikinci bir regresör seti Z, dağılım parametresi $\theta = \exp(Z\gamma)$ 'nin yerini almak için kullanılır. Greene (2008) ve Cameron & Trivedi (2010), varyansın ortalamanın parametre gücünün bir fonksiyonu olduğu temel NB olasılık dağılımına ikinci bir genellemenin uyarlanmasını tartışmışlardır. Buna göre NB-P modelinde, X regresörleri, $\alpha = \theta \exp(X\beta)^{P-2} = \theta\mu^{P-2}$ ve $\delta = \exp(X\beta) = \mu$ aracılığıyla gösterilmiş böylece ortalama μ , varyans $\mu(1 + \mu^{P-1}\theta)$ ve dağılım $(1 + \mu^{P-1}\theta)$ olarak ifade edilir. Burada dağılımın $P = 1$ olduğunda NB-1'e, $P = 2$ olduğunda NB2'ye eşit olduğunu görülmektedir (Hardin & Hilbe, 2014: 281). NB-2 kalıbının varyans fonksiyonu ortalamanın karesini içerirken, NB-1 kalıbının varyansı ortalamanın basit bir kalıbıdır (Greene, 2016: 809).

4. Bulgular

Verilere ilişkin olarak tam sayılı regresyon modelinden aşırı yayılım altında tutarlı parametre tahminleri yapan negatif binom regresyonunun en uygun model olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 1: Aşırı Yayılım Testi

	α	χ^2
	0.1159 (0.0351)	19.46*
*, ** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 yanılma düzeyinde anlamlı olduklarını göstermektedir. () içindeki değerler standart sapma değerlerini ifade etmektedir.		

Öncelikle Tablo 1’de yer alan eşit yayılım hipotezini aşırı yayılım hipotezine karşı test eden olabilirlik oran testi (bu test aşırı yayılım parametresi α için $H_0: \alpha = 0$ hipotezini test etmektedir) incelenmiştir. Aşırı yayılım parametresinin $\alpha = 0.1159$ ve test istatistiğinin $\chi^2 = 19,46$ olarak hesaplandığı, test sonucuna göre eşit yayılım özelliği reddedilerek ($p < 0.01$) modelde aşırı yayılım özelliği olduğu kabul edilir. Bu sonuca göre verilere uygun modelin robust poisson ya da negatif binom regresyonu olduğuna karar verilir.

Tablo 2: Robust Poisson Regresyonuna İlişkin Uygunluk Testleri

Sapmalı Uyum İyiliği istatistiği	390.7828*
Pearson Uyum iyiliği İstatistiği	370.2593*
*, ** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 yanılma düzeyinde anlamlı olduklarını göstermektedir.	

Robust poisson regresyonuna ilişkin uygunluk testleri Tablo 2’de verilmiştir. Robust poisson regresyon modeli tahmini sonucu elde edilen Sapmalı (390.7828) ve Pearson (370.2593) uyum iyiliği testlerine göre tahmin edilen model verilere uyum sağlamamaktadır ($p < 0.01$). Dolayısıyla robust poisson modelinin veri setine uygun olmadığı kullanılması gereken modelin negatif binom modeli olduğuna karar verilir.

Tablo 3: Negatif Binom Regresyonuna İlişkin Uygunluk Testleri

Pseudo Log-olabilirlik	-547.221
LR χ^2	100.36*
Pseudo R^2	0.084
Çoklu Doğrusal Bağlantı (VIF)	
Hanenin Aylık Geliri	1.01
Hanede Yaşayan Kişi Sayısı	1.01
*, ** ve *** sırasıyla 0.01, 0.05 ve 0.10 yanılma düzeyinde anlamlı olduklarını göstermektedir.	

Tablo 3’te negatif binom modeline genel olarak bakıldığında logaritmik pseudo olabilirlik değeri-547.221, LR χ^2 değeri 100.36 ($p < 0.01$) olarak hesaplandığı ve modelin anlamlı bir



Eştürk, . & Mert, N. (2022). Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

model olduğu görülmektedir. Son olarak modelin uyum iyiliğini gösteren pseudo R^2 değeri 0.084 olarak bulunmuştur. Tam sayılı regresyon modeli teorisi gereği bağlı değişkenin logaritması alınarak tahmin yapıldığından katsayılar yarı elastik katsayılar olacağından çalışmada bağımsız değişken katsayıları yorumlanırken marjinal etki katsayıları dikkate alınmıştır. Tahmin sonuçlarına ilişkin rapor Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: Sosyal Güvenlik Bilinç Düzeyi İçin Negatif Binom Regresyonu Sonuçları

Değişken		Katsayı	Vaka Hız Oranı (IRR)	Marjinal Etki
Cinsiyet	Kadın	0.5324 (0.3510)	1.5410 (0.6576)	1.6845 (1.3387)
Yaş				
	18-25	0.4221*** (0.1652)	1.5253* (0.2520)	2.0492** (0.8874)
	26-35	0.2378** (0.1231)	1.2685** (0.1562)	1.0473*** (0.5601)
	36-45	0.2738*** (0.5823)	1.3057* (0.1376)	1.1929** (0.4814)
Eğitim Durumu				
	Okuma-yazma biliyor ancak bir okul mezunu değil	-0.0921 (0.3511)	2.4479** (0.9216)	-0.7421 (2.9409)
	İlkokul mezunu	-0.5695* (0.3454)	2.2324* (0.4331)	-3.6609 (2.8729)
	Ortaokul mezunu	-0.5941* (0.3482)	1.3849* (0.2350)	-3.7763 (2.8799)
	Lise mezunu	-0.9189*** (0.3548)	1.3514*** (0.2355)	-5.0672*** (2.8837)
	Yüksekokul Mezunu	-0.8952** (0.3765)	0.9766 (0.1744)	-4.9867*** (2.9195)
Medeni Durum				
	Bekar	-0.1022 (0.1392)	0.9028 (0.1256)	-0.4761 (0.6326)
	Dul	-0.0096 (0.3353)	0.9904 (0.3311)	-0.0471 (1.6220)
Hanede Yaşayan Kişi Sayısı		0.0368*** (0.0138)	1.0376* (0.0143)	0.1764* (0.0664)
Evin Mülkiyet Durumu				
	Kendisinin	-0.5151*** (0.2002)	0.5975* (0.1196)	-3.1097** (1.5206)
	Kira	-0.4055* (0.2248)	0.6667*** (0.1499)	-2.5751*** (1.6006)
Sahip olunan hayvan	Yok	0.1962 (0.1525)	1.2168 (0.1856)	1.0125 (0.8504)
Hayvancılıktan gelir elde etme	Hayır	0.1922* (0.1124)	1.2118*** (0.1363)	0.9713*** (0.6034)
Hanenin Aylık Geliri		0.00001** (0.0001)	1.0000** (0.0001)	0.00001** (0.0001)
Çiftçilik dışında gelir	Hayır	0.3357*** (0.0939)	1.3989* (0.1314)	1.4856* (0.3903)
Bireysel olarak sigortalı olmak ister misiniz?				
	Hayır	0.2555* (0.0896)	1.2911* (0.1157)	1.2026* (0.4421)
	Bilmiyorum	0.4426* (0.1171)	1.5568* (0.1822)	2.3003* (0.7029)
Sabit		1.2679** (0.6161)	1.4517 (0.7478)	-

Cinsiyet değişkenine ait marjinal etki 1,6845 olarak elde edilmiştir. Buna göre kadınların sosyal güvenlik bilinç düzeyi erkeklerden 1,68 daha fazla olmakla birlikte bu veriler için cinsiyet değişkeni istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır.

Yaş değişkenine bakıldığında tüm kategoriler için katsayıları istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. 18-25, 26-35 ve 36-45 yaş aralığında olan bir bireyin sosyal güvenlik bilinç düzeyi 46-55 yaş aralığında olan bir bireyden sırasıyla 2,0492 ($p < 0.05$), 1,0473 ($p < 0.10$) ve 1,1929 ($p < 0.05$) fazla olmaktadır.

Eğitim durumu değişkeni incelendiğinde okuma-yazma biliyor ancak bir okul mezunu olmayan, ilkokul mezunu olan, ortaokul mezunu olan, lise mezunu olan ve yüksekokul mezunu olan bir bireyin sosyal güvenlik bilinç düzeyi okuma yazma bilmeyen bir bireyden sırasıyla 0,7421 ($p > 0,10$), 3,6609 ($p > 0,10$), 3,7763 ($p > 0,10$), 5,0672 ($p < 0,10$) ve 4,9867 ($p < 0,10$) azdır.

Bekar ya da dul olan bir bireyin sosyal güvenlik bilinç düzeyi evli bir bireye göre daha az olmakla birlikte medeni durum değişkenine ait katsayılar istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır ($p > 0,10$).

Hanede yaşayan kişi sayısında meydana gelecek bir birimlik artış sosyal güvenlik bilinç düzeyini 0,1764 ($p < 0,01$) arttırmaktadır. Evin mülkiyet durumu değişkenine bakıldığında evi kendisinin ve kira olanların sosyal güvenlik bilinç düzeyi başkasına ait ama kira ödemeyenlere göre sırasıyla 3,1097 ($p < 0,05$) ve 2,5751 ($p < 0,10$) daha azdır. Hayvan sahipliğinin sosyal güvenlik bilinç düzeyi üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olmadığı gözlenmiştir.

Hayvancılıktan gelir elde etmeyenlerin sosyal güvenlik bilinç düzeyi gelir elde edenlerden 0,9713 ($p < 0,01$) daha fazladır. Hanenin aylık gelir değişkenine bakıldığında katsayının istatistiksel olarak anlamlı olduğu ($p < 0,05$), aylık gelirden meydana gelecek bir birimlik artışın sosyal güvenlik bilinç düzeyini 0,00001 arttırmaktadır. Çiftçilik dışında geliri olmayanların sosyal güvenlik bilinç düzeyi çiftçilik dışında geliri olanlardan 1,4856 ($p < 0,01$) fazladır. Son olarak bireysel olarak sigortalı olmak istemeyen ve bu konuda fikri olmayanların sosyal güvenlik bilinç düzeyi sigortalı olmak isteyenlerin bilinç düzeyinden sırasıyla 1,2026 ($p < 0,01$) ve 2,3003 ($p < 0,01$) fazla olmaktadır. Tablo 4'te sunulan vaka hız oranları regresyon katsayılarının üstel formunu göstermekte olup katsayı sıfır ya da anlamsız ise $irr=1$, katsayı pozitifse $irr>1$ ve katsayı negatif ise $irr<1$ olacaktır (Mert, 2016: 245).

5. Sonuç

Dünyada yaşanan küreselleşme sürecinde, maliyetlerin minimize edilme çabalarının yarattığı kayıt dışılık ülkeler için karşı karşıya kalınan önemli bir sorundur. Günümüzde, ülkelerin ve firmaların sürdürülebilirliklerini sağlayabilmeleri, makro ekonomik düzeyde rekabet edebilmeleri bölgesel veya ulusal olmaktan çıkmış küresel olarak mikro düzeyde mücadeleye bırakmıştır.

Ardahan ilinde büyükbaş hayvancılık sektöründe faaliyette bulunan nüfusun sosyodemografik ve ekonomik özelliklerini ortaya koymanın yanı sıra söz konusu bireylerin sosyal güvenlik sistemine ilişkin bilinç düzeylerini inceleyen çalışma, toplamda 330 kişiye uygulanan anketlerin sonuçlarını içermektedir.



Eştürk, Ö. & Mert, N. (2022). Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre, kadınların sosyal güvenlik bilinç düzeyi erkeklere göre daha yüksek çıkmıştır. Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde kadınların erkeklerden daha fazla kayıt dışı çalışmaya maruz kaldığı gözlenmiştir. Diğer taraftan gençlerin orta yaş ve üstüne göre sosyal güvenlik bilinç düzeyinin yüksek olduğu görülmüştür. Gençlerde bu bilincin yüksek olması gelecekte kayıt dışılığın önüne geçilmesinde olumlu bir tablodur. Özellikle kırsalda ve tarım sektöründe sosyal güvenlik bilinç düzeyi farkındalığını oluşması sektörün geleceği açısından önem taşımaktadır.

Eğitim seviyesi yükseldikçe doğru orantılı olarak sosyal güvenlik sistemi bilinç düzeyinin artması beklenirken çalışmada katılımcıların eğitim düzeyleri arttıkça sosyal güvenlik bilinç düzeyinde artış olmamıştır.

Sosyal güvenlik bilinç düzeyinde medeni durumun, ailedeki birey sayısının artışı bilinç düzeyi üzerinde etkilerinin olduğu görülmüştür. Gelir düzeyindeki artış sosyal güvenlik bilinç düzeyini doğru orantılı olarak etkilemektedir. Çiftçilik dışında geliri olmayanların bilinç düzeyinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Katılımcıların hayvancılık dışında bir gelir durumu yoksa sosyal güvence konusunda farkındalığı daha yüksek çıkmıştır. Burada kendilerinin ve ailelerinin sosyal güvencesini sağlanması açısından bu farkındalık önem taşımaktadır.

Katılımcılar, sosyal güvenlik sisteminin imkanlarının büyük oranda farkında olmalarına rağmen yüksek primler sigortalı olmanın en önemli engellerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla bu durum sosyal güvenlik sisteminin dışında kalmaya ve kayıt dışı istihdama yol açmaktadır.

Ardahan ekonomisi ve geleceği için hayvancılık sektörünün gelişmesi önem taşımaktadır. Kayıt dışı istihdamın makro ve mikro ölçekte ekonomi ve toplum açısından kayıpları göz önünde bulundurulduğunda, Ardahan ilinde büyükbaş hayvancılık sektöründe istihdam edilenlere yönelik bilgi ve bilinç düzeyinin, farkındalığını artırıcı eğitim faaliyetleri ile desteklenmeli ve mikro ölçekli, çalışan bilincini artırmaya dönük çalışmalar yaygınlaştırılmalıdır.

Kayıt dışı istihdamla kırsalda mücadelelerde mikro ölçekli, katılımın kapsamlı olduğu projeler geliştirilmeli, kayıt dışı istihdam ile mücadelede tüm kurumlar karşılıklı olarak etkileşim halinde olmalı ve birlikte mücadele vermelidirler. Kayıt dışı istihdamın yarattığı sosyal güvenceden mağduriyet, kayıtlı olup olmamanın yarattığı değerler konusunda çalışan kesim bilinçlendirilmeli farkındalığı artırılmalıdır. Tarım işletmecilerinin kayıt tutmaya ve istihdam yaratmaya dönük kapasiteleri artırılmalı ve özendirilmelidir.

Kaynakça

- Aydemir, Ş. (1994). *Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonomi*. İstanbul Acar Matbaası.
- Aydın, E. G. (2013). Türkiye'de Kayıtdışı İstihdam Konusu Üzerine Teorik ve Ampirik Bir Çalışma. *International Conference on Eurasian Economies*.
- Azaklı, S. B. (2009). *Türkiye'de Kayıtdışı İstihdam ve Ekonomik Boyutu*. Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Karaman.



Eştürk, Ö. & Mert, N. (2022). Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

- Bozdemir, M. & Bayramoğlu, Z. (2019). Tarım Sektöründe Kayıtdışı İstihdam ve Göç. *XI. International Balkan and Near Eastern Social Sciences Congress Series*, Tekirdağ, Turkey.
- Cameron, A. C. & Trivedi, P. K. (2010). *Microeconometrics Using Stata*. Stata Press College Station, TX.
- Candan, M. (2007). *Kayıt Dışı İstihdam. Yabancı Kaçak İşçi İstihdamı ve Toplumumuz Üzerindeki Sosyo-Ekonomik Etkileri*.
- Elgin, C. (2012). Vergiler ve Kayıtdışı Ekonomi: Bir Değerlendirme ve Türkiye Örneği. *Middle East Technical University Studies in Development*, 39(2), 237-258.
- Fidan, H. & Genç, S. (2013). Kayıtdışı İstihdam ve Kayıtdışı İstihdama Etki Eden Mikro Faktörlerin Analizi: Türkiye Özel Sektör Örneği. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(9), 137-150.
- Greene, H. W. (2016). *Ekonometrik Çözümleme*. Ankara: Palme Yayıncılık.
- Greene, W. (2008). Functional Forms for the Negative Binomial Model for Count Data. *Economics Letters*, 99(3), 585-590.
- Güloğlu, T. (2005). *Türkiye'de Kayıt Dışı İstihdam Gerçeğine Bir Bakış*. Cornell University ILR Scholl.
- Hardin, J. W. & Hilbe, J. M. (2014). Regression Models for Count Data Based on the Negative Binomial (P) Distribution. *The Stata Journal*, 14(2), 280-291.
- İlgin, Y. (1999). *Kayıtdışı Ekonomi ve Türkiye'deki Boyutları*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı, No: 2492, Uzmanlık Tezi.
- İlhan, Ö. F., Artar, F. & Bal, N. (2014). *Tarım Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam: Niğde İli*. Tarım Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Anket Çalışması Raporu. Niğde Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü:
- İpek, M. (2014). *Kayıt Dışı İstihdamda Küresel Etkiler ve Sosyal Örüntüler*. Ankara: Birleşik Metal İş Sendikası Yayını 201481.
- Işın, F., Keskin, G., Kılıç, M., Türkekul, B. & Ateş, H. C. (2014). Türkiye'de Tarımsal İşgücü Piyasası ve Sosyal Güvenlik Politikaları. *Ziraat Mühendisleri Odası VII. Teknik Kongre*.
- Kırbaş, S. (1995). *Kayıtdışı Ekonomi: Nedenleri, Boyutları ve Çözüm Yolları*. Ankara: Toplumsal, Ekonomik, Siyasal Araştırmalar Vakfı.
- Mahiroğulları, A. (2017). Türkiye'de Kayıtdışı İstihdam ve Önlemeye Yönelik Stratejiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 547-565.
- Merkuryeva, I. S. (2006). The Structure and Determinants of Informal Employment in Russia: Evidence from NOBUS Data. *Discussion Paper*. Retrieved from https://scholar.google.com.tr/scholar?q=The+structure+and+determinants+of+informal+employment+in+Russia&hl=tr&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholar



Eştürk, Ö. & Mert, N. (2022). Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

Mert, M. (2016). *Yatay Kesit Veri Analizi Bilgisayar Uygulamaları* (1. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.

Meydanal, R. (2008). *Kayıt Dışı İstihdam Nasıl Azaltılabilir?*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Öner, M. (2012). *Türkiye’de Kayıt Dışı Ekonomi ve Uluslararası Uygulamalar Işığında Çözüm Önerileri*. T.C. Maliye Bakanlığı Strateji Geliştirme Başkanlığı, Mesleki Yeterlilik Tezi, Ankara.

Özel, S. (1998). Kayıt Dışı Ekonomi Kavramı Sorunları ve Çözümleri. *Yaklaşım Dergisi* (71), 14-24.

Saunders, M., Lewis, P. & Thornhill, A. (2000). *Research Methods for Business Students* (Second Ed.), Prentice Hall.

Schneider, F. (2013). Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 Other OECD Countries from 2003 to 2013: A Further Decline. http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2013/ShadEcEurope_31_Jan2013.pdf

SERKA. (2022). *Tarım ve Hayvancılık*. <https://ardahan.serka.gov.tr/sectorler/tarim-ve-hayvancilik>

Toptaş, Ü. (1998). *Türkiye’de Kayıtdışı Ekonominin Nedenleri*. Ankara: Türkiye Esnaf-Sanatkar ve Küçük Sanayi Araştırma Enstitüsü (TES-AR).

Tunç, M. (2007). *Kayıt Dışı İstihdamla Mücadelede Geliştirilen Stratejiler Uygulanan Politikalar ve Gelişmiş Ülke Örnekleri*. (Basılmamış Uzmanlık Tezi), Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü,

TÜİK. (2018). *İşgücü İstatistikleri*. www.tuik.gov.tr

TÜİK. (2020). *İşgücü İstatistikleri, Eylül 2020*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Isgucu-Istatistikleri-Eylul-2020-33793>

Yereli, A. B. & Karadeniz, O. (2004). Türkiye’de Kayıt Dışı İstihdamın Vergi Kayıp ve Kaçakları Üzerine Etkisi. *E- Yaklaşım*, (11).

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

Teşekkür: Bu çalışma, Ardahan Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü (ARÜ, BAP, Proje Numarası: 2018-008) tarafından desteklenmiştir.

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

Acknowledgement: This study was supported by Ardahan University Coordinatorship of Scientific Research Project (ARU, BAP, Project Number: 2018-008).



Eştrk, . & Mert, N. (2022). Ardahan İli Bykbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

Awareness Level of Unregistered Employment in Ardahan Province at the Livestock Sector

zlem Eştrk, Nilcan Mert

Extended Abstract

Informal economy and informal employment are among the most important macroeconomic problems faced by all countries in the world. The most common unregistered employment is observed in the agricultural sector in Turkey. The informal economy means that although an economic activity took place, this activity was not reflected in the records, not reported or incompletely reported to the official authorities (Mahiroğulları, 2017). In other words, unregistered employment is working without having social security and without having a minimum working standard. So, unregistered employment is working without complying with the minimum age limit, without benefiting from the minimum wage level, or without complying with working standards such as overtime wages. In this type of employment, taxes and similar responsibilities were not fulfilled because they were not registered to a social security institution or any government agency (İlgin, 1999). Informal workers were excluded from certain standards and labor legislations regulating the working conditions since they were outside the knowledge and control of tax offices and social security institutions (Meydanal, 2008). Therefore, informal workers have to bear the risk of job insecurities because of working informally.

There are many factors causing informal employment. These could be grouped under social, economic and administrative reasons. Population growth and an increase in migration from rural to urban areas could be listed as social reasons. High inflation, economic crises, unemployment, increased competition level, sectoral problems and unfair distribution of income are among the economic reasons. The tax system, heavy tax burden and lack of control, political structure are administrative reasons (Aydemir, 1994; Kırbaş, 1995; S. zel, 1998; Toptaş, 1998).

The prevalence of the informal economy results in various social and economic problems such as the decrease in tax revenues, the deterioration of income distribution, and a negative effect on competition in the market. On the other hand, unregistered employment affects workers and their families negatively since they are deprived of the gains of the social security system, and they cannot benefit from medical care or other rights in case of a work accident an occupational disease, or maternity leave.

Unregistered employment was generally discussed at the macro level in the literature. Studies at the micro level remained limited. İlhanet al., (2014) studied people living in rural areas in Niğde province working in the agricultural sector without being registered with the Social Security Institution and reported that high insurance premiums were the primary reason for unregistered employment. In the study conducted by Fidan & Gen (2013), the Household Labor Force Survey data of TUIK was used to determine the effects of micro factors on informal employment and to calculate the risks of unregistered employment.

There are several factors resulting in widespread unregistered working conditions in the agricultural sector, such as the family-owned business structure of agricultural enterprises,



Eştürk, Ö. & Mert, N. (2022). Ardahan İli Büyükbaş Hayvancılık Sektöründe Kayıt Dışı İstihdam Bilinç Düzeyi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 46-61. Doi: 10.25295/fsecon. 1108250

high input costs, limited employment opportunities and low level of education in rural areas. Although there has been a decline in the rate of unregistered employment in Turkey over the years, the rate of unregistered employment in the agricultural sector still remains at very high levels. While the rate of unregistered workers in non-agricultural sectors was 16.8% in January 2021, it was 81.3% in the agricultural sector (TÜİK, 2020).

Kars, Ardahan and Iğdır regions had the highest unregistered employment rates in Turkey. Ardahan province had a high rate of unregistered employment due to its regional location and its agriculture-based economy. Unregistered employment is considered an obstacle to economic development. Therefore, it is important to determine unregistered employment levels throughout the province and to increase the awareness of the agricultural sector workers about the social security system. Increasing registered employment in the agricultural sector would be an important step in preventing unregistered employment in the country. Therefore, determining the awareness of the farmers about the social security system and increasing their awareness about the social and economic losses caused by unregistered employment in Ardahan province are valuable.

The aims of this study were; to determine the effect of micro factors on small-scale producers dealing with cattle breeding, agricultural workers, or unpaid family workers, to reveal the demographic and socio-economic status of these people, to determine their consciousness and to increase their awareness of the economic and social problems caused by unregistered employment in Ardahan province.

A questionnaire was applied to 330 people to investigate the awareness level of social security in the livestock sector in Ardahan province. The negative binomial regression model was determined as the most appropriate model since it makes consistent parameter estimations under overdispersion.

Results showed that the marginal effect of the gender variable was 1.6845. Although the social security awareness level of women was 1.6845 higher than that of men, the gender variable was not statistically significant ($p>0.05$). The age variable coefficients were statistically significant for all categories. An individual aged between 18-25, 26-35, and 36-45 had a higher social security awareness level than an individual aged 46-55 by 2.0492 ($p<0.05$), 1.0473 ($p<0.10$) and 1.1929 ($p<0.05$), respectively. When the educational status variable was evaluated, the social security awareness level of an individual who can read and write but not a school graduate, primary school graduate, secondary school graduate, high school graduate and college graduate were lower than an illiterate individual by 0.7421 ($p>0.10$), 3.6609 ($p>0.10$), 3.7763 ($p>0.10$), 5.0672 ($p<0.10$) and 4.9867 ($p<0.10$), respectively. Although the social security awareness level of a single or widowed individual was lower than that of a married individual, the coefficients of the marital status variable were not statistically significant ($p>0.10$).

A one-unit increase in the number of people living in the household increased the social security awareness level by 0.1764 ($p<0.01$). Considering the variable of ownership of the house, the social security awareness level of those who own or rent the house was lower than

those who do not own the house and do not pay rent by 3.1097 ($p<0.05$) and 2.5751 ($p<0.10$), respectively. Animal ownership did not have a statistically significant effect on the social security awareness level. The social security awareness level for individuals that do not have income from livestock was 0.9713 ($p<0.01$) higher than those who have income. The coefficient of the household monthly income variable was statistically significant ($p<0.05$), and a one-unit increase in monthly income increased the social security awareness level by 0.00001. The social security awareness level of those who have no income other than farming was 1.4856 ($p<0.01$) higher than those who had income other than farming. Finally, the social security awareness level of those who do not want social insurance institution registration or had no idea about this issue was higher than those who want social insurance institution registration by 1.2026 ($p<0.01$) and 2.3003 ($p<0.01$), respectively.

The results of the study indicated that the social security awareness level of women was higher than that of men. This was probably due to the fact that women were exposed to more unregistered employment than men. The social security awareness level of young people was higher than the middle-age and above. High awareness among young people was a positive sign for preventing an unregistered economy in the future. Increased social security awareness, especially in rural and agricultural sectors, is important for the future of the agricultural sector.

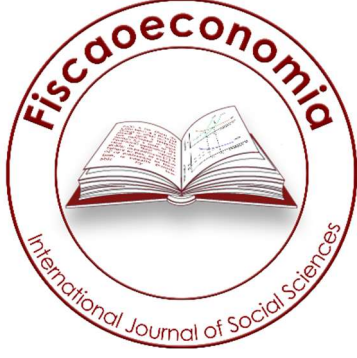
Contrary to our expectation, the increased education level of the participants did not increase the social security awareness level. Marital status and an increase in the number of individuals in the household had a positive effect on the consciousness of social security awareness. The increase in the income level directly affected the social security awareness level. The consciousness of those who have no income other than farming was higher than those who have income from other occupations.

Participants that did not have an income other than livestock had higher social security awareness. This awareness is important for themselves and their families in terms of providing social security.

Most of the participants were largely aware of the advantages of the social security system. However, high premiums prevent them from getting insurance. Therefore, this situation leads to being excluded from the social security system and to unregistered employment.

The development of the livestock sector is important for the economy and future of Ardahan. Unregistered employment results in macro and micro-scale losses in the economy and society. Therefore, the cognition and awareness level of those employed in the livestock sector in Ardahan should be supported with awareness-raising training activities and micro-scale studies aimed at increasing employee awareness should be expanded.

In order to fight against unregistered employment in rural areas, micro-scale projects with comprehensive participation should be developed and related institutions should interact with each other. The agricultural enterprises should be encouraged to keep records and create employment.



Research Article/Araştırma Makalesi

Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz¹

The Impact of Covid-19 on the Investment Behaviors of Individual Investors: A Comparative Analysis of the Pre-Covid-19 and the Covid-19 Process

Salih AYDIN², Mehmet Serkan ÇALI³

Öz

Bireysel yatırımcıların yatırım kararlarında rasyonel hareket etmelerine engel olan birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerden birisi de salgın hastalıklardan dolayı ortaya çıkan belirsizliktir. Covid-19 döneminde bireyler rasyonel hareket etme noktasında tereddütler yaşayabilir ve yatırım davranışlarını değiştirebilir. Bu çalışmanın amacı, bireysel yatırımcıların yatırım davranışlarında Covid-19 öncesi dönem ile Covid-19 sürecinde farklılık olup olmadığını tespit etmektir. Bu kapsamda yatırımcı eğilimleri içerisinde literatürde sıklıkla kullanılan aşırı güven, aşırı iyimserlik, kayıptan kaçınma, pişmanlıktan kaçınma, temsil etme ve sürü eğilimi araştırmaya dâhil edilmiştir. Çalışma sonucunda bireysel yatırımcıların kişilik özelliklerinde ve ruh hallerinde Covid-19 öncesi döneme göre değişiklikler tespit edilmiştir. Covid-19 sürecinde kuşkucu ve ihtiyatlı kişilik özellikleri ön plana çıkarken gergin ruh haline sahip bireysel yatırımcıların sayısında artış görülmüştür. Bununla birlikte mutlu ve huzurlu ruh hali olan bireysel yatırımcıların sayısı bu süreçte azalmıştır. Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımcıların cinsiyetlerine, ruh hallerine ve yatırımlarını takip etme sıklıklarına göre yatırımcı eğilimlerinde istatistiksel anlamda farklılıklar tespit edilmiştir. Özellikle Covid-19 sürecinde kadın yatırımcıların erkek yatırımcılara göre daha fazla sürü eğilimi taşıdıkları çalışmanın sonuçları arasında dikkat çekmektedir.

Jel Kodları: G41, D14, D91, F65

Anahtar Kelimeler: Davranışsal Finans, Yatırımcı Eğilimleri, Covid-19, Bireysel Yatırımcılar

¹ Bu çalışma 9-11 Haziran tarihleri arasında Artvin'de düzenlenen Uluslararası Ekoloji, Ekonomi ve Bölgesel Kalkınma Kongresi'nde özet bildiri şeklinde sunulmuştur.

² Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Borçka Acarlar Meslek Yüksekokulu, Finans-Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, salihaydin@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3817-1169

³ Öğr. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Artvin Meslek Yüksekokulu, Muhasebe ve Vergi Bölümü, mscali@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8053-7542



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Abstract

There are many factors that prevent individual investors from acting rationally in their investment decisions. One of these factors is the uncertainty caused by epidemic diseases. During the Covid-19 period, individuals may hesitate to act rationally and change their investment behavior. The aim of this study is to determine whether there is a difference in the investment behavior of individual investors during the pre-Covid-19 period and the Covid-19 period. In this context, overconfidence, over-optimism, loss aversion, regret avoidance, representation and herd tendencies, which are frequently used in the literature, are included in the research as part of the investor tendencies. As a result of the study, changes were determined in the personality traits and moods of individual investors compared to the pre-Covid-19 period. While skeptical and cautious personality traits came to the fore in the Covid-19 process, the number of individual investors with nervous moods increased. However, the number of individual investors with happy and peaceful moods decreased in this process. Statistical differences were found in investor tendencies according to the gender, mood and frequency of following their investments before and during the Covid-19 period. It is noteworthy among the results of the study that female investors have a higher herd tendency than male investors, especially during the Covid-19 process.

Jel Codes: G41, D14, D91, F65

Keywords: Behavioral Finance, Investor Trends, Covid-19, Individual Investors



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

1. Giriş

Covid-19 salgını tüm dünyayı etkisi altına alan ve küresel etkileri doğuran bir hastalıktır. Özellikle ülke borsalarında büyük ekonomik aktivite bozukluklarına neden olmaktadır. Hisse senetlerinin fiyatlarında meydana gelen aşırı dalgalanmalar geleneksel finans teorileri ile açıklanamamaktadır. Geleneksel finans rasyonel davranışa ve verimli piyasalara odaklanırken, Covid-19 salgını yatırımcıların küresel olarak yatırımlarında irrasyonel davranışlar sergilediklerini göstermiştir (Parveen vd., 2021: 2).

Finansal piyasalarda işlem yapan yatırımcıların rasyonel olarak açıklanamayan davranışsal yönlerini davranışsal finans incelemektedir. Geleneksel finans, yatırımcıların mevcut bilgileri dikkate aldığını ve karar verirken rasyonel davrandıklarını varsaymaktadır. Davranışsal finans ise finansal karar alma sürecinde yatırımcıların duygularından etkilenerek yaptıkları bilişsel hataların etkisini incelemektedir (Talvar vd., 2021: 2142-2143).

Finansal piyasalarda yatırımcılar bireysel yatırımcılar, kurumsal yatırımcılar ve yabancı yatırımcılar olarak sınıflandırılmaktadır. Bu çalışmada bireysel yatırımcılar dikkate alınmıştır. Bireysel yatırımcılar, kendi adına yatırım yapan kişileri ifade etmektedir. Daha küçük miktarlarda yatırım yapan bireysel yatırımcılar yatırımlarda aktif olmayı tercih etmektedirler. Covid-19 her yatırımcı türünü etkilediği gibi bireysel yatırımcıları da etkilemiştir. Bireysel yatırımcıların salgın döneminde irrasyonel yatırım davranışları sergiledikleri görülmüştür (Sohail vd., 2020: 1-2).

Covid-19, yatırımcıların yatırım davranışlarını etkileyen faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir. Duygusal, psikolojik ve davranışsal faktörlerden etkilenen yatırımcılar yanlış karar verebilmektedir. Bireysel yatırımcılar verecekleri yanlış kararlar neticesinde ciddi zararlarla karşılaşabilmektedir. Ancak salgın dönemi yatırımcılara fırsatlar da sunabilmektedir (Sohail vd., 2020: 94).

Bu çalışmada bireysel yatırımcıların davranışsal eğilimlerine Covid-19'un etkisi incelenmiştir. Bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde irrasyonel yatırımcı davranışlarında değişiklik olup olmadığı da çalışmada incelenmiştir. Finansal piyasalarda yatırımcıların sergiledikleri birçok irrasyonel yatırımcı davranışı bulunmaktadır. Bu çalışmada, yatırımcı davranışlarından literatürde sıklıkla kullanılan aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma, temsil etme ve sürü eğilimi dikkate alınmıştır. Ağan (2020), pandemi döneminde bireylerin kaygı düzeylerinin arttığını ve yüksek kaygı düzeyinin bireylerin ekonomik faktörlere bakış açısını değiştirdiğini belirtmiştir. Köroğlu vd.'ye (2022) göre yatırımcılar pandemi döneminde risk ve belirsizlik noktasında istekli olmamıştır. Düşük risk düşük gelir kuralı ile bu dönemde hareket eden yatırımcıların öncelikli hedefleri sermayelerini korumaktır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde bireylerin Covid-19 sürecinde korku ve kaygı düzeylerinin yatırım performanslarına ve yatırımcı eğilimlerine etkisinin daha çok ele alındığı görülmektedir. Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde bireylerin irrasyonel yatırımcı davranışlarında herhangi bir değişikliğin olup olmadığının incelendiği bu çalışma literatürdeki diğer çalışmalarda bu yönü ile ayrılmaktadır. Bu çalışmada elde edilen sonuçların literatüre katkı yapacağı düşünülmektedir.



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür Taraması

Covid-19 salgını, dünya ekonomisinin gidişatını etkileyen ve piyasaların olumsuz bir tablo çizmesine neden olan bir krizdir. Covid-19 salgınının piyasalarda meydana getirdiği hasar ve belirsizlik yatırımcıların yatırım davranışlarında da değişikliğe neden olmuştur. Bireysel yatırımcılar daha düşük riskli daha güvenilir yatırımların yüksek riskli ve yüksek getirili yatırımlara tercih etmektedir. Covid-19 sürecinde yatırımcıların gösterdikleri irrasyonel yatırımcı davranışlarından aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma temsil etme ve sürü eğilimlerine ilişkin literatürdeki çalışmalara değinilmiştir.

Aşırı Güven Eğilimi

Aşırı güven, insanların yargılara ve bilgiye olan öznel güveninin, nesnel olarak olması gerekenden yüksek düzeyde gerçekleşmesi durumudur. Yaşları, cinsiyetleri, ırkları ve kültürel geçmişleri ne olursa olsun bireylerin büyük çoğunluğu profesyonel ve profesyonel olmayan yaşamın birçok alanında farklı derecelerde aşırı güven göstermektedir (Li & Cao, 2021: 1). Monzai vd. (2021), aşırı güven eğilimine sahip bireylerin Covid-19 salgını riskini hafife alma eğiliminde olduğunu ve bu nedenle önleyici tedbirlere daha az derecede uyum gösterdiğini tespit etmişlerdir. Shrotryia & Kalra (2021) bireysel yatırımcıların Covid-19 döneminde aşırı güven eğilimlerinde bir düşüşün olduğunu tespit etmişlerdir.

Aşırı İyimserlik Eğilimi

Aşırı iyimserlik, olayların önceden kestirilebileceğine olan inanç ve iyi sonuçların kendimize, kötü sonuçların ise şansa bağlı olduğunu gösteren eğilim türüdür (Aytekin & Aygün, 2016: 148). Bu eğilim türüne göre yatırımcılar finansal piyasalarda işlem yaparken her zaman iyi olaylarla karşılaşacaktır (Gül vd., 2017: 145). İyimserlik eğiliminde, elde edilen sonuç normalden daha yüksek düzeyde olumludur (Kumar, 2020: 4168-4169). Talwar vd. (2021) yatırımcıların Covid-19 sürecinde aşırı iyimserlik eğilimine sahip olmadığını ve aşırı iyimserlik eğiliminin fayda sağlamayacağını belirtmişlerdir.

Pişmanlıktan Kaçınma Eğilimi

Pişmanlıktan kaçınma, bir yatırımcının psikolojisinin yapılan yanlış yatırımlar için nasıl pişmanlık duyduğunu açıklamaktadır. Yatırımcılar arasında pişmanlıktan kaçınma ya yatırımcıların doğru zamanda alıp satım yapamaması ya da yapması gereken doğru hisse senedi seçimini yapmaması konusunda pişmanlık duyması şeklinde gerçekleşmektedir (Şilalahi, 2020: 67). Pişmanlık korkusu genellikle bireylerin karar vermeyi erteledikleri durumlarda ortaya çıkar ve yatırımlarda karar verme sürecini etkilemektedir. Pişmanlıktan kaçınma, yatırımcıların düşük performansla sahip hisse senetlerini ellerinde tutmalarına neden olur ve yatırımcı bu tür hisse senetlerini satmaya gönüllü olmamaktadır. Bu durumda yatırımcı karşılaştığı kayıplar ve yanlış yatırım kararları ile yüzleşmeyi ertelemektedir (Nalurita, 2020: 49).

Kayıptan Kaçınma Eğilimi

Kayıptan kaçınma, kayıplara verilen önemin kazançlara verilen önemden daha fazla olmasıdır (Azar, 2020: 61). Kayıptan kaçınma kavramında insanlar aynı nesnelere veya belirli miktarda

parayı kazanma olasılığında daha çok, aynı nesnelere veya belirli miktarda parayı kaybetme olasılığına karşı daha duyarlı olabilmektedir. Kayıpların etkisi kazançların etkisinden iki kat daha yüksektir. İnsanların 50\$'lık potansiyel kayıp için en az 100\$'lık bir potansiyel kazanç sağlaması gerekir (Tom vd., 2007: 515). Meunier & Ohadi (2021) Covid-19 sürecinde yatırımcıların kayıptan kaçınma eğilimlerinin artış gösterdiğini tespit etmişlerdir.

Temsil Etme Eğilimi

Temsil etme eğilimi, herhangi bir olayın başka bir olayı ne derecede temsil ettiğini gösteren eğilim türüdür. Yatırım kalitesinin davranışsal finans literatüründeki bu eğilimden etkilendiği görülmektedir. Yatırımcılar genellikle geçmiş getirileri gelecekteki potansiyel getirilerin bir temsili olarak algırlar ve bu nedenle geçmiş fiyat eğilimlerinin gelecekteki fiyat eğilimlerini temsil ettiği önyargısına dayalı kararlar vermektedirler (Effendi & Ichsani, 2021: 147). 2020 yılında yaşanan borsa çöküşü 2008 mali krizi ve 1930'ların büyük buhranı ile karşılaştırılmaktadır. Bu tür karşılaştırmalar temsil etme eğiliminin örnekleridir. Bu ve benzeri önyargılı karşılaştırmalar sadece duygu temelli oldukları için uzun vadede piyasayı olumsuz etkileyebilir (Bansal, 2020: 3).

Sürü Eğilimi

Sürü eğilimi, başkalarının yaptıklarını kendi bilgilerini kullanmadan yapma gerçeği olarak tanımlanmaktadır. Bu eğilim, kısa vadeli işlemlerin yapıldığı piyasalarda aşırı oynaklığa yol açmaktadır (Mnif & Jarboui, 2021: 70). Finansal piyasalardaki sürü eğilimi, belirsiz bilgi koşullarındaki yatırımcıların diğer yatırımcılardan etkilendiğini bu nedenle diğerlerinin kararlarını taklit edebileceğini veya kendi bilgi düzeyini dikkate almadan kamuoyunun görüşüne güvenebileceğini göstermektedir (Wu vd., 2020: 3578). Espinosa-Mendez & Arias (2021), Covid-19 salgınının Avrupa ülkelerinin sermaye piyasalarındaki sürü eğilimini artırdığını tespit etmiştir. Aslam vd. (2021), Covid-19 salgınının yaşandığı 2020'nin ikinci çeyreğinde Asya ve Avrupa piyasalarında sürü eğiliminin zirveye çıktığını tespit etmişlerdir. Rahim vd. (2021) Covid-19 salgını sonrası Pakistan Menkul Kıymetler Borsasındaki yatırımcıların sürü eğilimi düzeylerinde bir azalmanın olduğunu ve yatırımcıların kendine güven düzeylerinin arttığını tespit etmişlerdir.

3. Çalışmanın Amacı ve Kapsamı

Bu çalışmanın amacı, bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde sergiledikleri irrasyonel yatırımcı eğilimlerindeki farklılıkları ortaya koymaktır. Bu kapsamda 162 adet bireysel yatırımcıya ulaşılmış ve yatırımcıların verdikleri cevaplar analiz edilmiştir. Çalışmada literatürde sıklıkla kullanılan yatırımcı eğilimlerinden aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma, temsil etme ve sürü eğilimleri dikkate alınmıştır. Çalışmada aynı zamanda yatırımcıların demografik ve yatırımcı eğilimlerini tespit etmeye yönelik sorulara da yer verilmiştir.

Bireysel yatırımcıların demografik ve yatırımcı profillerini ölçen sorular Genç (2019) çalışmasından elde edilmiştir. Irrasyonel yatırımcı eğilimlerinden sürü eğilimini ölçen sorular



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Aydın (2018) çalışmasından diğer yatırımcı eğilimlerine ilişkin sorular ise Gül vd. (2017) çalışmasından alınmış ve bireysel yatırımcılara uygulanmıştır.

Araştırmada Covid-19 sürecinde yatırımcılara sunulan anket ile yatırımcıların Covid-19 öncesi dönem ile Covid-19 sürecinde sergiledikleri yatırımcı davranışları elde edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmada veriler SPSS aracılığıyla analiz edilmiştir. Çalışmada bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecindeki demografik ve yatırımcı profillerine göre verdikleri cevaplarda anlamlı bir farklılık olup olmadığı test edilmiştir. Bu kapsamda yapılan normallik testinde verilerin normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir. Çalışmanın akışının bozulmaması için veri setinin normal dağılımı Tablo 12'de gösterilmiştir. Normal dağılım gösteren verilerin analiz edilmesinde parametrik testler (Bağımsız T testi ve ANOVA testi) tercih edilmektedir.

Bu çalışmada bireylerin demografik ve yatırımcı profillerinde Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde bir değişiklik olup olmadığı araştırılmıştır. Aynı zamanda bireylerin Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde demografik ve yatırımcı profillerine göre aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma, temsil etme ve sürü eğilimlerinde farklılık olup olmadığı tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu nedenle Bağımsız T testi ve ANOVA testi yapılmıştır. Bu çalışmada bireysel yatırımcıların demografik ve yatırımcı profillerinde meydana gelen değişim ve bu değişimin yatırımcı eğilimleri üzerinde bir farklılığa neden olup olmadığı araştırıldığı için Bağımsız T testi yapılmıştır.

Araştırmada bireylerin Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde cinsiyet, medeni durum, yaş, meslek grubu, kişilik özelliği, ruh hali, tasarruf tutarı, tercih edilen yatırım aracı, yatırımları takip etme sıklığı, yatırım tercihleri ve yatırım kararını etkileyen yöntemlere göre aşırı güven, aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma, kayıptan kaçınma temsil etme ve sürü eğilimlerinde istatistiksel anlamda bir farklılık olup olmadığı analiz edilmiştir.

Yapılan analizler sonucunda elde edilen bulgular aşağıdaki gibidir.

4. Bulgular

Çalışmada ilk olarak yatırımcıların demografik ve yatırımcı profillerinin Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecindeki istatistiklerine yer verilmiştir.

4.1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Tablo 1'de bireysel yatırımcıların cinsiyetlerine, medeni durumlarına, yaşlarına ve mesleklerine göre sınıflandırmalar yer almaktadır. Katılımcıların %62'ye yakın bir kısmı erkeklerden %32'lik kısmı ise kadınlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %68'e yakın kısmı evli %32'ye yakın kısmı ise bekârlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %19'luk kısmı 26-30 yaş aralığında olup %44'e yakını 31-35 yaş aralığındadır. Ülkemizde iş hayatına katılma yaşı düşünüldüğünde araştırma örneklemini de benzerlik göstermektedir. Araştırma örnekleminin %80'e yakın kısmı kamu çalışanlarından oluşmaktadır.

Tablo 1: Araştırma Örnekleminin Demografik Özellikleri

Değişkenler	Frekans	%
Erkek	100	61,7
Kadın	62	38,3
Evli	110	67,9
Bekâr	52	32,1
21-25 yaş	14	8,6
26-30 yaş	31	19,1
31-35 yaş	71	43,8
36-40 yaş	23	14,2
41-45 yaş	17	10,5
46 yaş +	6	3,7
Çalışmıyor	17	10,5
Kamu	128	79,0
Özel	15	9,3
Serbest Meslek	2	1,2

Tablo 2’de araştırmaya dâhil edilen bireysel yatırımcıların kişilik özelliklerinin Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde dağılımı verilmiştir. Covid-19 öncesi döneme göre Covid-19 sürecinde kendini ihtiyatlı olarak tanımlayanların sayısı ve oranı artarken, kendini sosyal olarak tanımlayanların sayısı ve oranında azalma meydana gelmiştir. Benzer şekilde kendini güler yüzlü olarak tanımlayanların oranı azalırken kendini çekimser ve kuşkucu olarak tanımlayanların sayısı ve oranı artmıştır.

Tablo 2: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Kişilik Özellikleri

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Zeki	6	3,7	3,7	Zeki	6	3,7	3,7
Çalışkan	48	29,6	33,3	Çalışkan	31	19,1	22,8
Dürüst	27	16,7	50,0	Dürüst	22	13,6	36,4
Lider	11	6,8	56,8	Lider	7	4,3	40,7
Cesur	1	0,6	57,4	Cesur	4	2,5	43,2
Güler Yüzlü	24	14,8	72,2	Güler Yüzlü	10	6,2	49,4
Sosyal	33	20,4	92,6	Sosyal	7	4,3	53,7
İhtiyatlı	4	2,5	95,1	İhtiyatlı	28	17,3	71,0
Çekimser	7	4,3	99,4	Çekimser	15	9,3	80,2
Kuşkucu	1	0,6	100,0	Kuşkucu	27	16,7	96,9
Diğer	-	-	-	Diğer	5	3,1	100,0

Tablo 3’te yatırımcıların Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecindeki ruh hallerinin dağılımları verilmiştir. Tablo 3’e göre Covid-19 öncesi döneme göre Covid-19 sürecinde kendisini gergin hissedenlerin sayısı ve oranında belirgin artış olmuştur. Aynı şekilde kendisini huzurlu

hissedenler ve mutlu hissedenlerin sayısında ve oranında da belirgin şekilde azalma meydana gelmiştir.

Tablo 3: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Ruh Halleri

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Gergin	29	17,9	17,9	Gergin	79	48,8	48,8
Huzurlu	50	30,9	48,8	Huzurlu	25	15,4	64,2
Hırslı	23	14,2	63,0	Hırslı	16	9,9	74,1
Mutlu	40	24,7	87,7	Mutlu	9	5,6	79,6
Kaderci	12	7,4	95,1	Kaderci	27	16,7	96,3
Hayalperest	8	4,9	100,0	Hayalperest	6	1,9	98,1

4.2. Katılımcıların Yatırımcı Profilleri

Tablo 4'te yatırımcıların Covid-19 öncesinde ve Covid-19 sürecindeki tasarruf tutarları ile ilgili bilgi verilmiştir. Tablo 4'te Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde tasarruf edilen miktarla ilgili değişimler gösterilmiştir. Buna göre Covid-19 sürecinde bireysel yatırımcılar arasında hiç tasarruf edemeyenlerin sayısında artış görülmüştür. Bunun dışında 2001 TL üzeri tasarruf yapanların sayısı da Covid-19 öncesine göre Covid-19 sürecinde artmıştır.

Tablo 4: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Tasarruf Tutarları

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Hiç	34	21,0	21,0	Hiç	46	28,4	28,4
1-500 TL arası	26	16,0	37,0	1-500 TL arası	22	13,6	42,0
501-1000 TL arası	23	14,2	51,2	501-1000 TL arası	21	13,0	54,9
1001-1500 TL arası	28	17,3	68,5	1001-1500 TL arası	25	15,4	70,4
1501-2000 TL arası	19	11,7	80,2	1501-2000 TL arası	11	6,8	77,2
2001 TL ve üzeri	32	19,8	100,0	2001 TL ve üzeri	37	22,8	100,0

Tablo 5'te yatırımcıların Covid-19 öncesinde ve Covid-19 sürecinde tercih ettikleri yatırım araçlarına ilişkin bilgiler verilmiştir. Tablo 5'e göre Covid-19 sürecinde yatırımcılar güvenli liman olarak görülen altın yatırımlarını sürdürmüşlerdir. Genel olarak Covid-19 öncesi süreçte yatırım yapılan yatırım araçlarında ciddi bir değişiklik olmamıştır. Bireysel emeklilik fonlarına yapılan yatırım Covid-19 öncesi döneme göre düşüş göstermiştir. Bu azalmaya bireysel emeklilik fonlarının uzun vadeli yatırımlar olması nedeniyle hastalığın yol açtığı belirsizlik ve gelecekle ilgili beklentilerdeki bozulma neden olmuş olabilir. Aynı zamanda ülke ekonomisinde meydana gelen bozulma ile birlikte bireylerin tasarruf düzeylerinde meydana gelen azalma da

bu duruma neden olmuş olabilir. Bunun yanında döviz yatırımı yapan yatırımcı sayısının da bir miktar arttığı Tablo 5'te görülmektedir.

Tablo 5: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Tercih Edilen Yatırım Araçları

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Hisse senedi	13	8,0	8,0	Hisse senedi	17	10,5	10,5
Faiz (Vadeli Mevduat)	3	1,9	9,9	Faiz (Vadeli Mevduat)	3	1,9	12,3
Bireysel Emeklilik Fonları	18	11,1	21,0	Bireysel Emeklilik Fonları	12	7,4	19,8
Döviz	11	6,8	27,8	Döviz	22	13,6	33,3
Gayrimenkul	7	4,3	32,1	Gayrimenkul	10	6,2	39,5
Altın	101	62,3	94,4	Altın	94	58,0	97,5
Kripto para	2	1,2	95,7	Kripto para	3	1,9	99,4
Diğer	7	4,3	100,0	Diğer	1	0,6	100,0

Tablo 6'da Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımcıların piyasayı hangi sıklıkla takip ettiklerine yönelik bilgiler sunulmuştur. Tablo 6'ya göre Covid-19 öncesi döneme göre Covid-19 sürecinde yatırımcıların piyasa takip sıklığının bir miktar arttığı söylenebilir. Belirsizlik riski artırdığı için yatırımcıları daha kısa vadeli planlar yapmaya ve bu nedenle piyasayı daha yakından ve daha sık takip etmeye yönlendirmiş olabilir.

Tablo 6: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Piyasayı Takip Etme Sıklığı

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Her gün	42	25,9	25,9	Her gün	55	34,0	34,0
Birkaç günde bir	28	17,3	43,2	Birkaç günde bir	27	16,7	50,6
Haftada bir kez	21	13,0	56,2	Haftada bir kez	15	9,3	59,9
Ayda birkaç kez	17	10,5	66,7	Ayda birkaç kez	14	8,6	68,5
Ayda bir kez	15	9,3	75,9	Ayda bir kez	13	8,0	76,5
Belirli bir dönem veremem	39	24,1	100,0	Belirli bir dönem veremem	38	23,5	100,0

Tablo 7'de yatırımcıların Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımlarını seçerken etkili olan faktörlerin dağılımı gösterilmiştir. Yatırımcılar içerisinde düşük risk faktörünü ilk sırada tutan yatırımcıların oranı Covid-19 öncesi dönemde %28 iken Covid-19 sürecinde bu oran %34'e çıkmıştır. Yatırımcıların Covid-19 sürecinde belirsizliğin artması ile birlikte daha düşük riskli yatırımlara yöneldiği söylenebilir.

Tablo 7: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Yatırım Tercihlerini Etkileyen Faktörler

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Yüksek kazanç	31	19,1	19,1	Yüksek kazanç	33	20,4	20,4
Düşük risk	46	28,4	47,5	Düşük risk	55	34,0	54,3
Değer kaybetmeme	62	38,3	85,8	Değer kaybetmeme	57	35,2	89,5
Hızlı nakde döndürebilme	13	8,0	93,8	Hızlı nakde döndürebilme	6	3,7	93,2
Yeterli bilgi sahibi olma	10	6,2	100,0	Yeterli bilgi sahibi olma	11	6,8	100,0

Tablo 8'de ise yatırımcıların yatırım kararlarını alırken hangi yöntemlerle hareket ettiklerini gösteren bilgiler verilmiştir. Tablo 8'e göre yatırımcılar Covid-19 öncesine göre Covid-19 sürecinde analiz yöntemlerine daha fazla önem vererek bu yöntemlerle elde edilen bulgulara göre hareket etmiştir. Bunun yanında Covid-19 sürecinde yatırımcılar yatırımlarında Covid-19 öncesine göre Covid-19 sürecinde kişisel sezgilerine daha az başvurmuştur.

Tablo 8: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Yatırım Kararlarını Etkileyen Yöntemler

Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
Değişken	Frekans	%	Kümülatif	Değişken	Frekans	%	Kümülatif
Analiz yöntemleri	25	15,4	15,4	Analiz yöntemleri	39	24,1	24,1
Aracı Kurum yönlendirmeleri	12	7,4	22,8	Aracı Kurum yönlendirmeleri	10	6,1	30,2
Alınan tüyolar	20	12,3	35,2	Alınan tüyolar	19	11,7	41,9
Döviz kurları	46	28,4	63,6	Döviz kurları	47	29,0	70,9
Kişisel sezgiler	50	30,9	94,4	Kişisel sezgiler	37	22,8	93,7
Sosyal medya hesapları	9	5,6	100,0	Sosyal medya hesapları	10	6,1	100,0

Bireysel yatırımcıların demografik değişkenleri ve yatırımcı profillerine göre yatırım kararlarında Covid-19 öncesi dönem ile Covid-19 sürecindeki değişiklikler yukarıda verilmiştir.

Veri setinde yer alan ölçeklerin güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 9'da verilmiştir. Güvenirlik analizi, ölçülmek istenilen değişkenlerin güvenilirliklerini değerlendirmek üzere geliştirilmiş bir yöntemdir. Güvenirlik analizi yapılırken birçok yöntemden yararlanılabilir. Bu çalışmada kullanılan yöntem Alpha yöntemidir. Cronbach Alpha yöntemi, ölçekte yer alan n adet sorunun homojen bir yapı gösteren bir bütünü temsil edip etmediğini veren yöntemdir (Kalaycı, 2018: 403-405).

Tablo 9: Güvenirlilik Testi Sonuçları

Cronbach α Değeri	Soru Sayısı	Örneklem Sayısı
0,744	34	162

Kalaycı'ya (2018) göre Cronbach α değerinin 0,60'ın üstünde olması ölçeğin analiz için güvenilirlik düzeyi yeterlidir. Çalışmada elde edilen Cronbach α Değerine göre veri setinin analiz için uygun olduğu sonucu çıkarılabilir. Cronbach Alpha değerinin uygun olduğu kanıtlandıktan sonra veri setinin faktör analizi yapılmıştır.

Faktör analizi, birbirleriyle ilişkili birden çok değişkeni daha az sayıda, anlamlı ve birbirinden bağımsız faktörler haline getiren tekniklerden birisidir (Kalaycı, 2018: 321). Öncelikle veri setine ait KMO değerine bakılmıştır. KMO değerinin 0,50'nin üstünde olması istenir.

Tablo 10: KMO ve Bartlett Testinin Sonuçları

Kaiser-Meyer-Olkin Measure ile Örneklem Yeterliliği Ölçümü Analizi	0,627
Ki-Kare Değeri	682,499
Bartlett Küresellik Testi	df
Olasılık	0,000

Tablo 10'a göre veri setinin örneklem büyüklüğünün yeterli olduğu kanıtlanmıştır. KMO değeri istenilen düzeyin üstünde gerçekleşmiş ve Bartlett Küresellik testi anlamlı çıkmıştır. Tablo 11'de veri setine ait ortak varyans tablosu verilmiştir.

Tablo 11: Ortak Varyans Tablosu

	Değişkenler	Baş Değer	Çıkarma
Covid-19 Öncesi	Aşırı Güven	1	,751
	Aşırı İyimserlik	1	,642
	Pişmanlıktan Kaçınma	1	,794
	Kayıptan Kaçınma	1	,822
	Temsil Etme	1	,795
	Sürü Eğilimi	1	,804
Covid-19 Süreci	Aşırı Güven	1	,780
	Aşırı İyimserlik	1	,620
	Pişmanlıktan Kaçınma	1	,797
	Kayıptan Kaçınma	1	,806
	Temsil Etme	1	,702
	Sürü Eğilimi	1	,826

Kalaycı'ya (2018) göre ortak varyans, bir değişkenin analizde yer alan diğer değişkenlerle paylaştığı varyans miktarıdır. Faktör analizinde düşük orta varyansa sahip olan değişkenler (örneğin, 0,50'nin altında) analizden çıkartılarak, faktör analizi yeniden yapılabilir. Bu durumda hem KMO hem de açıklanan varyans değeri istatistiği daha yüksek bir değere ulaşacaktır. Araştırmada kullanılan değişkenlerin tamamı 0,50'in üstünde bir değer almıştır.

Covid-19 öncesi dönem ve Covid-19 süreci için yapılacak olan farklılık analizlerine geçmeden önce veri setinin normal dağılım gösterip göstermediği tespit edilmelidir. Verilerin normal dağılım gösterip göstermediğini belirleyebilmek için veri setine ait çarpıklık ve basıklık değerlerine bakılmalıdır. Çarpıklık ve basıklık değerleri -3 +3 arasında değerlere sahip ise veri setinin normal dağılım gösterdiği söylenebilir (Kalaycı, 2018: 209).

Tablo 12: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Süreci Normallik Testi Sonuçları

Alt Ölçekler	Minimum	Maksimum	Covid-19 Öncesi		Covid-19 Süreci	
			Çarpıklık	Basıklık	Çarpıklık	Basıklık
Aşırı Güven	1	5	-0,0449	0,421	-0,174	0,984
Aşırı İyimserlik	1	5	-0,030	0,730	-0,186	0,227
Pişmanlıktan Kaçınma	1	5	-0,023	0,641	0,081	-0,293
Kayıptan Kaçınma	1	5	-0,877	1,225	-0,725	0,548
Temsil Etme	1	5	0,006	0,836	-0,291	0,701
Sürü Eğilimi	1	5	-0,460	0,081	-0,675	0,166

Tablo 12'ye göre ana ölçeği oluşturan değişkenlerin çarpıklık ve basıklık değerleri -3 +3 arasında yer almaktadır. Verilerin çarpıklık ve basıklık değerlerine bakıldığında veri setinin normal dağılım gösterdiği söylenebilir.

Araştırma verileri yapılan testler sonucunda normal dağılım gösterdiğinden dolayı farklılık analizlerinde parametrik testler kullanılmıştır. Parametrik testler içerisinde yer alan Bağımsız T-testi ve ANOVA testleri bu çalışmanın analizi için uygun testlerdir.

4.3. Farklılık Analizi Sonuçları ve Yorumu

Tablo 13'te araştırmaya katılan bireysel yatırımcıların cinsiyet değişkenine göre Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımcı eğilimlerinde farklılık olup olmadığı gösterilmiştir.

Tablo 13: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Cinsiyet Değişkenine Göre Farklılık Analizi

Değişken	Cinsiyet	Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
		N	\bar{x}	σ	P	N	\bar{x}	σ	P
Aşırı Güven	Erkek	100	3,233	0,748	0,00	100	3,216	0,729	0,01
	Kadın	62	2,865	0,645		62	2,946	0,585	
Aşırı İyimserlik	Erkek	100	3,232	0,649	0,25	100	3,212	0,656	0,18
	Kadın	62	3,116	0,596		62	3,084	0,470	
Pişmanlıktan Kaçınma	Erkek	100	3,023	0,561	0,00	100	2,966	0,579	0,00
	Kadın	62	3,365	0,552		62	3,354	0,459	
Kayıptan Kaçınma	Erkek	100	3,545	0,910	0,83	100	3,410	0,919	0,10
	Kadın	62	3,572	0,606		62	3,629	0,683	
Temsil Etme	Erkek	100	3,306	0,645	0,90	100	3,313	0,587	0,31
	Kadın	62	3,295	0,494		62	3,408	0,583	
Sürü Eğilimi	Erkek	100	3,045	0,885	0,35	100	3,060	0,910	0,01
	Kadın	62	3,169	0,718		62	3,403	0,706	



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Tablo 13'e göre bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesinde aşırı güven ve pişmanlıktan kaçınma eğilimlerinde cinsiyet değişkenine göre farklılık tespit edilmiştir. Covid-19 öncesinde erkek yatırımcıların kadın yatırımcılara göre aşırı güven eğilimleri yüksek çıkmıştır. Aynı zamanda kadın yatırımcıların Covid-19 öncesinde erkek yatırımcılara göre pişmanlık duygusundan kaçınmaya daha fazla önem verdikleri tespit edilmiştir. Bu iki eğilim için Covid-19 öncesinde yapılan yorumlar Covid-19 süreci için de geçerliliğini korumuştur. Covid-19 öncesinde bireylerin sürü eğilimlerinde herhangi bir farklılık tespit edilmemesine rağmen Covid-19 sürecinde bireysel yatırımcıların sürü eğilimlerinde istatistiksel anlamda farklılık tespit edilmiştir. Özellikle kadın yatırımcıların erkek yatırımcılara göre Covid-19 sürecinde başkalarının fikirlerine göre hareket etmek istemeleri sonucunda bu farklılık ortaya çıkmıştır. Aşırı iyimserlik, kayıptan kaçınma ve temsil etme eğilimlerinde Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımcıların cinsiyetlerine göre herhangi bir farklılık tespit edilmemiştir.

Tablo 14'te bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesindeki ve Covid-19 sürecindeki ruh hallerine göre verdikleri cevaplarda anlamlı bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Tablo 14'e göre bireysel yatırımcıların ruh hallerine göre aşırı güven, pişmanlıktan kaçınma ve temsil etme eğilimlerinde Covid-19 öncesi dönem için istatistiksel anlamda farklılıklar tespit edilmiştir. Covid-19 sürecinde ise sadece aşırı güven eğiliminde bireysel yatırımcıların ruh hallerine göre farklılıklar bulunmuştur. Farklılıkların hangi gruplar arasında ortaya çıktığını tespit etmek için öncelikle değişkenlerin varyans homojenliğine bakmak gerekmektedir. Varyansların homojen olmaması ($\text{Sig} < 0,05$) durumunda "Equal Variance Not Assumed" testlerinden birisi yapılırken (genellikle Tamhane's T2 testi kullanılır) varyansların homojen olması ($\text{sig} > 0,05$) durumunda "Equal Variance Assumed" testlerinden birisi (genellikle Tukey testi yapılır) yapılmaktadır (Karagöz, 2016: 431). Bireysel yatırımcıların yatırımlarını takip sıklıklarına göre yapılan değerlendirmede yatırımcı eğilimlerinin varyanslarının homojen dağılım gösterdiği ($\text{sig} = 0,664 > 0,05$) tespit edilmiştir. Farklılıkların hangi gruplar arasında olduğunu tespit etmek için Tukey testi yapılmıştır. Covid-19 öncesi dönem için aşırı güven eğiliminde farklılığa kaderci ve hırslı ruh hallerine sahip yatırımcılar neden olmuştur. Hırslı olan bireysel yatırımcılar kendilerine daha fazla güvenmektedir. Aynı zamanda Covid-19 öncesinde mutlu ve hayalperest ruh haline sahip bireysel yatırımcıların pişmanlıktan kaçınma düzeyleri diğer yatırımcılara göre daha yüksektir. Temsil etme eğiliminde Covid-19 döneminde farklılığa mutlu ve hayalperest ruh hallerine sahip yatırımcılar neden olmuştur.

Tablo 14: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Ruh Hali Değişkenine Göre Farklılık Analizi

Değişken	Ruh Hali	Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
		N	\bar{x}	σ	P	N	\bar{x}	σ	P
Aşırı Güven	Gergin	29	3,023	0,825	0,01	79	2,974	0,713	0,02
	Huzurlu	50	3,073	0,621		25	3,386	0,635	
	Hırslı	23	3,565	0,684		16	3,500	0,596	
	Mutlu	40	3,050	0,714		9	2,925	0,493	
	Kadercı	12	2,638	0,892		27	3,111	0,704	
	Hayalperest	8	3,000	0,398		6	3,333	0,333	
Aşırı İyimserlik	Gergin	29	3,250	0,658	0,49	79	3,079	0,603	0,07
	Huzurlu	50	3,065	0,582		25	3,270	0,620	
	Hırslı	23	3,347	0,721		16	3,546	0,526	
	Mutlu	40	3,181	0,684		9	3,055	0,583	
	Kadercı	12	3,145	0,419		27	3,138	0,538	
	Hayalperest	8	3,375	0,517		6	3,416	0,381	
Pişmanlıktan Kaçınma	Gergin	29	2,919	0,516	0,00	79	3,202	0,565	0,17
	Huzurlu	50	3,093	0,530		25	3,053	0,657	
	Hırslı	23	3,159	0,695		16	2,875	0,500	
	Mutlu	40	3,325	0,567		9	2,851	0,474	
	Kadercı	12	2,972	0,361		27	3,086	0,527	
	Hayalperest	8	3,791	0,501		6	3,555	0,509	
Kayıptan Kaçınma	Gergin	29	3,413	0,856	0,24	79	3,512	0,808	0,16
	Huzurlu	50	3,700	0,677		25	3,480	0,809	
	Hırslı	23	3,304	1,008		16	3,000	1,032	
	Mutlu	40	3,525	0,839		9	3,388	0,781	
	Kadercı	12	3,875	0,527		27	3,740	0,776	
	Hayalperest	8	3,562	0,776		6	3,333	1,154	
Temsil Etme	Gergin	29	3,137	0,538	0,01	79	3,324	0,608	0,31
	Huzurlu	50	3,340	0,523		25	3,440	0,550	
	Hırslı	23	3,536	0,538		16	3,333	0,486	
	Mutlu	40	3,141	0,703		9	3,037	0,949	
	Kadercı	12	3,333	0,317		27	3,370	0,406	
	Hayalperest	8	3,750	0,660		6	3,444	0,693	
Sürü Eğilimi	Gergin	29	3,069	0,831	0,45	79	3,196	0,794	0,63
	Huzurlu	50	3,170	0,766		25	3,220	0,990	
	Hırslı	23	3,282	0,720		16	3,062	1,108	
	Mutlu	40	3,000	0,767		9	2,777	1,121	
	Kadercı	12	3,083	0,949		27	3,333	0,650	
	Hayalperest	8	2,625	1,407		6	3,666	0,288	



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Covid-19 sürecinde ise bireysel yatırımcılar arasında farklılığa hırslı ve gergin ruh hallerine sahip yatırımcılar neden olmuştur. Hırslı bireysel yatırımcılar Covid-19 öncesi dönemde olduğu gibi Covid-19 sürecinde de yatırımlarında kendilerine aşırı güven eğilimi taşımışlardır.

Tablo 15'te bireysel yatırımcıların yatırımlarını takip etme sıklıklarına göre Covid-19 öncesi dönem ve Covid-19 sürecinde yatırım davranışlarında farklılık olup olmadığı gösterilmiştir. Tablo 15'e göre bireysel yatırımcıların bazı yatırım davranışlarında piyasaları takip etme sıklıklarına göre Covid-19 öncesinde ve Covid-19 sürecinde istatistiksel anlamda farklılıklar tespit edilmiştir. Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımcıların aşırı güven, aşırı iyimserlik ve temsil etme eğilimlerinde istatistiksel anlamda farklılıklar tespit edilmiştir. Bunun yanında Covid-19 sürecinde bu eğilimlere ek olarak yatırımcıların pişmanlıktan kaçınma eğiliminde de farklılık ortaya çıkmıştır. Farklılıkların hangi gruplar arasında ortaya çıktığını tespit etmek için öncelikle değişkenlerin varyans homojenliğine bakmak gerekmektedir. Varyansların homojen olmaması (Sig<0,05) durumunda "Equal Variance Not Assumed" testlerinden birisi yapılırken (genellikle Tamhane's T2 testi kullanılır) varyansların homojen olması (sig>0,05) durumunda "Equal Variance Assumed" testlerinden birisi (genellikle Tukey testi yapılır) yapılmaktadır (Karagöz, 2016: 431). Bireysel yatırımcıların ruh hallerine göre yapılan değerlendirmede yatırımcı eğilimlerinin varyanslarının homojen dağılım gösterdiği (sig=0,357>0,05) tespit edilmiştir. Varyansların homojen dağılım göstermesi durumunda yapılan Tukey testi sonucunda, Covid-19 öncesi dönemde ve Covid-19 sürecinde yatırımlarını her gün takip eden bireysel yatırımcıların aşırı güven ve aşırı iyimserlik eğilimleri haftada bir ve ara sıra takip eden yatırımcılara göre yüksek çıkmıştır. Yatırımlarını her gün takip eden bireysel yatırımcılar kendilerine diğer yatırımcılara göre daha fazla güvenmekte ve daha iyimser davranmaktadır. Yine Covid-19 öncesi dönemde bireysel yatırımcılar arasında yatırımlarını her gün takip eden yatırımcıların temsil etme eğilimi ayda birkaç kez yatırımlarını kontrol eden yatırımcılara göre yüksek çıkmıştır. Tablo 15'e göre yatırımcılar arasında yatırımlarına gerekli önemi verip yatırımlarını her gün takip eden bireysel yatırımcıların kendilerine aşırı güvendikleri, aşırı iyimser oldukları temsil etme eğilimlerinin yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 15: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecinde Yatırım Takip Sıklığı Değişkenine Göre Farklılık Analizi

Değişken	Takip Sıklığı	Covid-19 Öncesi				Covid-19 Süreci			
		N	\bar{x}	σ	P	N	\bar{x}	σ	P
Aşırı Güven	Her gün	42	3,373	0,911	0,01	55	3,315	0,789	0,04
	Birkaç günde bir	28	3,250	0,612		27	3,172	0,636	
	Haftada bir	21	2,761	0,615		15	2,866	0,574	
	Ayda birkaç kez	17	3,000	0,527		14	2,881	0,711	
	Ayda bir kez	15	3,066	0,736		13	3,179	0,520	
	Ara sıra	39	2,906	0,616		38	2,938	0,584	
Aşırı İyimserlik	Her gün	42	3,464	0,679	0,00	55	3,313	0,656	0,00
	Birkaç günde bir	28	3,205	0,604		27	3,277	0,461	
	Haftada bir	21	2,869	0,669		15	2,766	0,562	
	Ayda birkaç kez	17	3,102	0,545		14	2,875	0,698	
	Ayda bir kez	15	3,350	0,596		13	3,269	0,632	
	Ara sıra	39	3,025	0,502		38	3,092	0,432	
Pişmanlıktan Kaçınma	Her gün	42	3,039	0,594	0,17	55	2,987	0,631	0,01
	Birkaç günde bir	28	3,226	0,608		27	2,925	0,474	
	Haftada bir	21	3,238	0,708		15	3,200	0,516	
	Ayda birkaç kez	17	3,098	0,562		14	3,333	0,716	
	Ayda bir kez	15	2,911	0,660		13	3,102	0,583	
	Ara sıra	39	3,299	0,395		38	3,324	0,391	
Kayıptan Kaçınma	Her gün	42	3,333	0,997	0,26	55	3,381	1,009	0,84
	Birkaç günde bir	28	3,767	0,645		27	3,574	0,780	
	Haftada bir	21	3,595	0,784		15	3,500	0,944	
	Ayda birkaç kez	17	3,764	0,868		14	3,642	0,841	
	Ayda bir kez	15	3,600	0,760		13	3,423	0,493	
	Ara sıra	39	3,512	0,643		38	3,565	0,679	
Temsil Etme	Her gün	42	3,500	0,590	0,02	55	3,460	0,568	0,03
	Birkaç günde bir	28	3,428	0,701		27	3,444	0,506	
	Haftada bir	21	3,254	0,393		15	3,000	0,654	
	Ayda birkaç kez	17	3,000	0,623		14	3,142	0,700	
	Ayda bir kez	15	3,177	0,589		13	3,538	0,518	
	Ara sıra	39	3,205	0,516		38	3,271	0,558	
Sürü Eğilimi	Her gün	42	3,261	0,805	0,71	55	3,136	0,935	0,71
	Birkaç günde bir	28	2,982	0,985		27	3,407	0,760	
	Haftada bir	21	3,142	0,808		15	3,166	0,859	
	Ayda birkaç kez	17	3,058	0,609		14	3,142	0,662	
	Ayda bir kez	15	3,000	1,052		13	3,346	0,943	
	Ara sıra	39	3,012	0,729		38	3,092	0,837	

Çalışmada yatırımcıların yatırım davranışlarında Covid-19 öncesi dönemde ve Covid-19 sürecinde cinsiyetlerine, taşıdıkları ruh hallerine ve yatırımlarını takip etme sıklıklarına göre

istatistiksel anlamda farklılıklar tespit edilmiştir. Ancak yatırımcıların yatırım kararlarında medeni durumlarına, yaşlarına, Covid-19 sonrası işe devam durumlarına, tasarruf miktarlarına, yatırım araçlarına, yatırımlarını seçerken etki eden faktörlere, yatırımlarını tercih etme yöntemlerine, yatırımları ile ilgili bilgi kaynaklarına ve kişilik özelliklerine göre Covid-19 öncesi dönemde ve Covid-19 sürecinde herhangi bir farklılık tespit edilmemiştir.

5. Sonuç

Bireysel yatırımcılar finansal piyasalarda işlem yaparken farklı stratejiler izlemektedir. Etkin piyasalar hipotezine göre finansal piyasalarda işlem yapan bireysel yatırımcılar rasyonel hareket etmektedir ve piyasalarda aşırı kar elde etmek imkânsızdır. Ancak yapılan araştırmalar incelendiğinde finansal piyasalarda işlem yapan bireysel yatırımcıların rasyonel hareket etmedikleri tespit edilmiştir. Davranışsal finansın konusu olan irrasyonel yatırımcı davranışları finansal piyasalarda yoğun bir şekilde görülmektedir.

Yatırımcıların rasyonel karar almalarını engelleyen birçok yatırımcı eğilimi bulunmaktadır. Bu eğilimler bilişsel eğilimler, duygusal eğilimler ve sosyal eğilimler olarak üç başlık altında toplanabilir. Aynı zamanda bu üç başlık altındaki birçok yatırımcı eğilimi bireysel yatırımcılar tarafından finansal piyasalarda yatırım kararı alınırken uygulanmaktadır. Bu çalışmada bilişsel eğilimler içerisinde aşırı güven ve temsil etme eğilimi, duygusal eğilimlerden aşırı iyimserlik, pişmanlıktan kaçınma ve kayıptan kaçınma eğilimi, sosyal eğilimler içerisinde ise sürü eğilimi dikkate alınmıştır.

Çalışmanın amacı, Covid-19 öncesi ile Covid-19 sürecinde bireysel yatırımcıların yatırımcı davranışlarında farklılık olup olmadığı tespit edilmiştir. Bu kapsamda 162 bireysel yatırımcıya ulaşılmış ve literatürdeki farklı çalışmalardan elde edilen ölçeklerden oluşturulan sorular bireysel yatırımcılara sorulmuştur. Çalışmada kullanılan ölçeklerin analize uygun olup olmadığını tespit etmek için yapılan Cronbach Alfa değeri (0,744) olarak hesaplanmıştır. Kalaycı'ya (2018) göre 0,60'ın üstünde gerçekleşen Cronbach Alfa değeri çalışmanın güvenilirliği için yeterlidir. Elde edilen sonucun analiz için uygun olduğu bu şekilde kanıtlanmıştır. Verilere uygulanacak farklılık analizlerinde normallik testine göre analizler farklılaşacağı için çalışmada kullanılan veriler normallik testine tutulmuş ve verilerin normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir. Normal dağılım gösteren verilere Bağımsız T-Testi ve ANOVA testi uygulanmış ve özetle aşağıdaki sonuçlar elde edilmiştir.

Bireysel yatırımcıların yatırım davranışlarında cinsiyetlerine göre Covid-19 öncesi dönem ve Covid-19 sürecinde anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesinde aşırı güven ve pişmanlıktan kaçınma eğilimlerinde cinsiyet değişkenine göre farklılık tespit edilmiştir. Covid-19 öncesinde bireylerin sürü eğilimlerinde herhangi bir farklılık tespit edilmemesine rağmen Covid-19 sürecinde bireysel yatırımcıların sürü eğilimlerinde istatistiksel anlamda farklılık tespit edilmiştir. Özellikle kadın yatırımcıların erkek yatırımcılara göre Covid-19 sürecinde başkalarının fikirlerine göre hareket etmek istemeleri sonucunda bu farklılık ortaya çıkmıştır. Espinosa-Mendez & Arias (2021), Aslam vd. (2021), Covid-19 döneminde finansal piyasalarda sürü eğiliminin arttığını belirtmişlerdir.



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Çalışmada bireysel yatırımcıların Covid-19 öncesinde ve Covid-19 sürecinde ruh hallerine göre yatırım davranışlarında anlamlı farklılık elde edilmiştir. Hırslı ruh haline sahip bireysel yatırımcıların diğer yatırımcılara göre aşırı güven eğilimleri yüksektir. Shrotryia & Kalra (2021) bireysel yatırımcıların Covid-19 döneminde aşırı güven eğilimlerinin azaldığını belirtmişlerdir.

Bireysel yatırımcıların yatırımlarını takip etme sıklıklarına göre yapılan değerlendirmede Covid-19 öncesi ve Covid-19 sürecinde yatırımcılar arasında anlamlı farklılıklar tespit edilmiştir. Özellikle yatırımcılar içerisinde yatırımlarını her gün kontrol eden bireysel yatırımcılar diğer yatırımcılara göre kendilerine daha fazla güvenmektedir. Yatırımlarını her gün kontrol eden bireysel yatırımcıların iyimserlik eğilimi diğer yatırımcılara göre daha yüksektir.

Bunun dışında çalışmada bireylerin kişilik özelliklerinde değişiklik meydana gelmiştir. Meydana gelen bu değişikliklere salgın yönetiminin getirdiği kısıtlamalar, seyahat engellemeleri, karantina uygulamaları, hastalığa yakalanma durumu ve/veya yakınlarının hastalığa yakalanma olasılıkları gibi etkenler neden olmuş olabilir.

Bireylerin ruh hallerinde Covid-19 öncesine göre Covid-19 sürecinde değişiklik meydana gelmiştir. Bu durum salgın hastalıkların yol açtığı olumsuzluklar göz önüne alındığında normal karşılanabilir. Salgın hastalık sürecindeki kısıtlama, karantina, seyahat kısıtlamaları vb. yöntemlerin yol açtığı olumsuz ekonomik ve sosyal sorunlar bütün bireylerin ruhsal durumlarını etkilemiştir.

Bireylerin Covid-19 öncesine göre Covid-19 sürecinde yatırımcı davranışlarında meydana gelen değişikliklerin, demografik ve yatırımcı profillerine göre ortaya çıkan bu değişikliklerin hangi gruplar arasında olduğunun analiz edildiği bu çalışmanın literatüre katkı sunacağı düşünülmektedir. Yatırım analistlerinin ve diğer ilgililerin bu değişiklikleri yaşanabilecek olağanüstü dönemlerde dikkate almaları yatırımcıların yatırım stratejilerini değerlendirirken mantıklı çıkarımlar yapmalarını sağlayacaktır.

Çalışmanın veri toplama döneminin Covid-19 sürecine denk gelmesi ve yatırımcılardan Covid-19 öncesi ile ilgili bilgilerin bu dönemde istenmesi çalışmadaki önemli bir kısıttır.

Günümüzde Covid-19 salgını hayatımızdan yavaş yavaş çıkmaktadır. İlerleyen süreçte bu çalışmanın Covid-19 sonrası süreç içinde yapılması ile sonuçlar farklılaşabilecektir.

Kaynakça

- Ağan, B. (2020). Davranışsal İktisatta Covid-19 Pandemi Süreci: Kaygı düzeyinin Sosyo-Ekonomik Karar Alma Davranışları Üzerine Etkisi. *Electronic Turkish Studies*, 15(6), 1001-1016.
- Aslam, F., Ferreira, P., Ali, H. & Kauser, S. (2021). Herding Behavior During the COVID-19 Pandemic: A Comparison Between Asian and European Stock Markets Based on Intraday Multifractality. *Eurasian Economic Review*, 1-27.
- Aytekin, Y. E. & Aygün, M. (2016). Finansta Yeni Bir Alan "Davranışsal Finans". *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 143-156.



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

- Aydın, A. (2018). *Bireysel Yatırım Kararlarında Demografik Değişkenler ile Davranışsal Eğilimler Arasındaki Farkın İncelenmesi: Kilis Örneği*. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep.
- Azar, S. A. (2020). Loss Aversion is Consistent with Stock Market Behavior. *International Journal of Accounting & Finance Review*, 5(4), 60-73.
- Bansal, T. (2020). *Behavioral Finance and COVID-19: Cognitive Errors that Determine the Financial Future*. Available at SSRN 3595749.
- Effendi, K. A., Ichsani, S., Hertina, D. & Saudi, M. H. (2021). The COVID-19 Pandemic has Changed Investors' Financial Behavior. *Review of International Geographical Education Online*, 11(6), 145-152.
- Espinosa-Méndez, C. & Arias, J. (2021). COVID-19 Effect on Herding Behaviour in European Capital Markets. *Finance Research Letters*, 38, 1-6.
- Genç, M. (2019). Sakarya İli Çalışan Kesimin Yatırım Kararlarının Davranışsal Finans Açısından Değerlendirilmesi. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 5(1), 49-59.
- Gül, M., Ekşi, İ. H. & Sürme, M. (2017). Davranışsal Finans Açısından Altın Yatırımcılarının Davranışlarının İncelenmesi: Gaziantep Örneği. *Maliye ve Finans Yazıları*, (108), 143-165.
- Kalaycı, Ş. (2018). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri* (8. Baskı). Ankara: Dinamik Yayınevi.
- Karagöz, Y. (2016). *SPSS ve AMOS 23 Uygulamalı İstatistiksel Analizler*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Köroğlu, Ç., Kazan, H. G. & Temel, E. (2022). Covid-19 Pandemi Sürecinde Finansal Yatırım Alışkanlıkları ve Davranışsal Finans Eğilimleri. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 29(1), 1-25.
- Kumar, A. (2020). The Connection of Behavioral Economics Towards Minimizing the Covid-19 Spread. *PalArch's Journal of Archaeology of Egypt/Egyptology*, 17(7), 4165-4172.
- Li, H. & Cao, Y. (2021). The Bright Side of the COVID-19 Pandemic: Public Coughing Weakens the Overconfidence Bias in Non-Health Domains. *Personality and Individual Differences*, 178, 110861.
- Meunier, L. (2021). The Impact of the COVID-19 Crisis on Individuals' Risk and Time Preferences. *Economics Bulletin*, 41(3), 1050-1069.
- Mnif, E. & Jarboui, A. (2021). COVID-19, Bitcoin Market Efficiency, Herd Behaviour. *Review of Behavioral Finance* 13(1), 69-84.
- Monzani, D., Gorini, A., Mazzoni, D. & Pravettoni, G. (2021). Brief report- "Every Little Thing Gonna be All Right" (At Least for Me): Dispositional Optimists Display Higher Optimistic Bias for Infection During the Italian COVID-19 Outbreak. *Personality and Individual Differences*, 168, 110388.



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Nalurita, F., Leon, F. M. & Hady, H. (2020). Factor Influencing Investor's Decision Making in Indonesia: Moderating the Role of Locus of Control. *International Journal of Business and Applied Social Science (IJBASS)*, 6(4), 49-56.

Parveen, S., Satti, Z. W., Subhan, Q. A., Riaz, N., Baber, S. F. & Bashir, T. (2021). Examining Investors' Sentiments, Behavioral Biases and Investment Decisions During COVID-19 in the Emerging Stock Market: A Case of Pakistan Stock Market. *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 1-22.

Rahim, A., Hussain Shah, M. & Zeb, J. (2021). Post COVID-19 Influence of Herding Effect Bias on Investment Decisions of Pakistani Stock Investors. *Elementary Education Online*, 20(5), 899-907.

Shrotryia, V. K. & Kalra, H. (2021). COVID-19 and Overconfidence Bias: The Case of Developed, Emerging and Frontier Markets. *International Journal of Emerging Markets*.

Silalahi, P. R., Hafizh, M., Nasution, S. & Sugianto, S. (2021). Psychology of Muslim Investors in Stock Investment During Covid-19 Pandemic. *Tazkia Islamic Finance and Business Review*, 14(1), 65-90.

Sohail, A., Hussain, A. & Qurashi, Q. A. (2020). An Exploratory Study to Check the Impact of COVID-19 on Investment Decision of Individual Investors in Emerging Stock Market. *Electronic Research Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(4), 1-13.

Sohail, A., Hussain, A. & Hussain, F. (2020). Assessment of Individual and Institutional Investor's Investment Behavior During Covid-19: A Case of Emerging Economy. *Journal of Social Research Development*, 1(1), 93-104.

Talwar, S., Talwar, M., Tarjanne, V. & Dhir, A. (2021). Why Retail Investors Traded Equity During the Pandemic? An Application of Artificial Neural Networks to Examine Behavioral Biases. *Psychology & Marketing*, 38(11), 2142-2163.

Tom, S. M., Fox, C. R., Trepel, C. & Poldrack, R. A. (2007). The Neural Basis of Loss Aversion in Decision-Making Under Risk. *Science*, 315(5811), 515-518.

Wu, G., Yang, B. & Zhao, N. (2020). Herding Behavior in Chinese Stock Markets During COVID-19. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(15), 3578-3587.

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.



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

The Impact of Covid-19 on the Investment Behaviors of Individual Investors: A Comparative Analysis of the Pre-Covid-19 and the Covid-19 Process

Salih Aydın, Mehmet Serkan Çalı

Extended Abstract

The current Covid-19 epidemic is a disease that affects the whole world and has global effects. It causes major economic activity disorders, especially in the country's stock markets. The extreme fluctuations in the prices of stocks cannot be explained by traditional finance theories. While traditional finance focuses on rational behavior and efficient markets, the current Covid-19 pandemic has shown that investors globally are exhibiting irrational behavior in their investments.

Covid-19 has been one of the factors affecting the investment behavior of investors. Investors affected by emotional, psychological and behavioral factors can make wrong decisions. Individual investors may face serious losses as a result of the wrong decisions they will make. However, the epidemic period offers opportunities to investors.

In this study, the effect of Covid-19 on the behavioral bias of individual investors was examined. In this context, behavioral biases such as overconfidence, excessive optimism, avoidance of regret, avoidance of loss, representation and herd bias were taken into account.

The aim of this study is to reveal the differences in the irrational investor bias of individual investors before and during the Covid-19 period. In this context, 162 individual investors were reached and the answers of the investors were analyzed. In the study, overconfidence, over-optimism, regret avoidance, loss aversion, representation and herd bias, which are frequently used in the literature, were taken into consideration. The study also included questions to determine the demographic and investor bias of the investors.

In the study, the data were analyzed via SPSS. In the study, it was tested whether there was a significant difference in the answers given by individual investors according to demographic and investor profiles before and during the Covid-19 period. In this context, it was determined that the data showed a normal distribution in the normality test. If the data show normal distribution, it would be more appropriate to use parametric tests.

In the study, firstly, the statistics of the demographic and investor profiles of the investors before Covid-19 and during the Covid-19 period are included.

Table 1 includes classifications of individual investors according to their gender, marital status, age and occupation. Almost 62% of the participants are men and 32% are women. Nearly 68% of the participants are married and 32% are single. 19% of the participants are in the age range of 26-30, and close to 44% are in the age range of 31-35. The research sample also shows similarity considering the age of participation in business life in our country. Nearly 80% of the research sample consists of public employees.

In Table 2, the distribution of the personality traits of the individual investors included in the research before and during the Covid-19 period is given. Compared to the pre-Covid-19 period, the number and rate of those who define themselves as prudent during the Covid-19



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

period increased, while the number and rate of those who defined themselves as social decreased. Similarly, while the rate of those who describe themselves as friendly decreased, the number and rate of those who describe themselves as shy and skeptical increased. These changes in the personality traits of individuals may have been caused by factors such as the restrictions brought by the epidemic management, travel restrictions, quarantine practices, the condition of contracting the disease and/or the probability of their relatives contracting the disease.

Table 3 shows the distribution of investors' moods before and during the Covid-19 period. According to Table 3, there has been a significant increase in the number and rate of those who felt nervous during the Covid-19 process compared to the pre-Covid-19 period. Likewise, there has been a significant decrease in the number and rate of those who feel peaceful and happy. This situation can be considered normal considering the negative effects of epidemic diseases, such as restriction, quarantine and travel restrictions. during the epidemic disease process. Negative economic and social problems caused by these methods have affected the mental states of all individuals.

Table 4 gives information about the savings of investors before and during the Covid-19 period. Table 4 shows the changes in the amount saved before Covid-19 and during the Covid-10 period. Accordingly, there has been an increase in the number of individuals who could not save any money among individual investors during the Covid-19 process. Apart from this, the number of people who save more than 2001 TL has increased during the Covid-19 period compared to the pre-Covid-19 period.

Table 5 provides information on the investment instruments preferred by investors before and during the Covid-19 period. According to Table 5, investors continued their gold investments, which are seen as a safe haven, during the Covid-19 process. In general, there was no significant change in the investment instruments invested in the pre-Covid-19 period. Investment in private pension funds has decreased compared to the pre-Covid-19 period. This decrease may have been caused by the uncertainty caused by the disease and the deterioration in future expectations due to the fact that private pension funds are long-term investments. In addition, it is seen in the table that the number of investors making foreign exchange investments has increased slightly.

Table 6 presents information on how often investors followed the market before and during the Covid-19 period. According to Table 6, it can be said that the frequency of market follow-up of investors has slightly increased during the Covid-19 period compared to the pre-Covid-19 period. As uncertainty increases the risk, it may have led investors to make shorter-term plans and therefore to follow the market more closely and more frequently.

Table 7 shows the distribution of the factors that are effective when investors choose their investments before and during the Covid-19 period. While the rate of investors who put the low risk factor in the first place among the investors was 28% in the pre-Covid-19 period, this rate increased to 34% during the Covid-19 period. It can be said that investors are turning to lower-risk investments with the increase of uncertainty in the Covid-19 process.



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

Table 8 shows the methods by which investors make their investment decisions. According to Table 8, investors gave more importance to analysis methods in the Covid-19 process than before Covid-19 and acted according to the findings obtained with these methods. In addition, during the Covid-19 period, investors applied to their personal intuitions less during the Covid-19 period than before the Covid-19 period. During the Covid-19 process, investors paid more attention to analysis methods rather than their own intuition and acted according to the outputs obtained with these methods.

According to Table 13, a difference was found in the bias of individual investors to avoid overconfidence and regret before Covid-19, according to the gender variable. Prior to Covid-19, male investors' overconfidence bias was higher than female investors. At the same time, it was determined that female investors gave more importance to avoiding the feeling of regret compared to male investors before Covid-19. The comments made before Covid-19 for these two trends remained valid during the Covid-19 process. Although there was no difference in the herd bias of individuals before Covid-19, a statistical difference was detected in the herd bias of individual investors during the Covid-19 period. This difference has emerged as a result of the fact that female investors want to act according to the opinions of others during the Covid-19 process compared to male investors. There was no difference in the bias of excessive optimism, loss aversion and representation according to the gender of the investors before and during the Covid-19 period.

Table 14 examines whether there is a significant difference in the responses of individual investors according to their moods before and during the Covid-19 period. According to Table 14, statistically significant differences were found for the pre-Covid-19 period in the bias of overconfidence, avoidance of regret and representation according to the moods of individual investors. In the Covid-19 process, differences were found only in the bias of overconfidence according to the moods of individual investors. Tukey test was used to determine between which groups the differences were. Investors with fatalistic and ambitious moods caused the difference in the bias of overconfidence for the pre-Covid-19 period. Individual investors who are ambitious are more self-confident. At the same time, the level of avoidance of regret is higher for individual investors who had a happy and dreamy mood before Covid-19. Investors with happy and dreamy moods caused the difference in the bias, which was represented in the Covid-19 period.

Table 15 shows whether there is a difference in investment behavior in the pre-Covid-19 period and during the Covid-19 period, according to the frequency of individual investors following their investments. According to Table 15, statistical differences were found before and during the Covid-19 period, according to the frequency of following the markets in some investment behaviors of individual investors. Statistically significant differences were detected in the overconfidence, overoptimism and representation bias of investors before and during the Covid-19 period. In addition to these trends in the Covid-19 process, a difference has emerged in the bias of investors to avoid regret. As a result of the Tukey test, which was conducted to determine between which groups the differences emerged, the overconfidence and overoptimism bias of individual investors who followed their investments every day in the pre-Covid-19 period and during the Covid-19 period were higher than the



Aydın, S. & Çalı, M. S. (2023). Covid-19'un Bireysel Yatırımcıların Yatırım Davranışları Üzerindeki Etkisi: Covid-19 Öncesi ve Covid-19 Sürecine Yönelik Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 62-85.
Doi: 10.25295/fsecon.1131277

investors who followed once a week and occasionally. Individual investors who follow their investments every day are more confident and optimistic than other investors. Again, in the pre-Covid-19 period, the bias to represent the investors who followed their investments every day among individual investors was higher than the investors who checked their investments several times a month. According to Table 15, it has been determined that individual investors, who give the necessary importance to their investments and follow their investments every day, have a high bias to represent themselves as overconfident and overly optimistic.



Research Article/Araştırma Makalesi

Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri

Original, Radical, and Managerial: Thorstein Veblen and Social Class Origins of American Institutionalism

Mehmet Gürsan ŞENALP¹

Öz

Bu çalışma, ABD'de Yıldızlı Çağ (*Gilded Age*) olarak bilinen 1800'lerin son çeyreği ile 20. yüzyılın ilk yarısına – İlerici Dönem (*Progressive Era*) ve Yeni Düzen (*New Deal*) yıllarına – odaklanmaktadır. Bunu yaparken, makale ilk başta Amerikan kurumsalcılarının bazı önde gelen isimlerinin yoğun şekilde etkilendikleri Alman Tarihsel Okulu ve Amerikan Siyasal İktisat Okulu (ya da Amerikan Okulu) ile ilişkilerine bakıyor. Yaygın görüş kurumsalcılığın neoklasik iktisadın hegemonyasına direnebilmiş ve Amerikan üniversitelerindeki iktisat bölümlerinde önemli bir ağırlık elde edebilmiş olduğu yönündedir. Dolayısıyla, çalışmanın ilk iki bölümü kurumsalcılığın, 'Amerikan', 'orijinal' ve 'radikal' olarak anılan unsurlarına odaklanıyor. Yazının asli meselesi ise şu: "Veblen gibi bir figürün Amerikan kapitalizmine karşı radikal görüşleri ve sonradan görme zenginlerin gösterişçi yaşam tarzlarıyla alay eden iğneleyici yazılarıyla özdeş Kurumsalcı/Evrimselci iktisat, ABD akademisi, araştırma enstitüleri ve bürokrasisinde 'neoklasik teoriyle eşit önemde' görülüp bir tür ana akım konumunu nasıl edebildi?" Bu bağlamda, çalışma, Amerikan Kurumsalcılığının şekillendiği ve etkili olduğu üç farklı kesite odaklanıyor. Bunların ilk ikisinde (1) Alman Tarihsel Okulu'nun Almanya'da tahsil görmüş 'yeni nesil' iktisatçılar aracılığıyla yarattığı etki, (2) 20. yüzyılın ortalarında artık çoktan unutulmuş Amerikan Okulu'nun korumacı/milliyetçi doktrinlerinin etkisi üzerine odaklanılıyor. Yazı, son olarak (3) Amerikan kurumsalcılığının toplumsal sınıf kökenlerini açığa çıkaran 1930'lardaki 'yönetimsel devrim' tartışmalarına uzanıyor. Burada Amerikan kurumsalcılarının, Yeni Düzen yıllarında yükselen 'yönetimsel sınıfın' ilerici unsurlarını temsil eden 'organik aydınları' olduğu ve geleneğin ABD'deki başarısının arkasında bu organik ilişkinin bulunduğu iddia ediliyor.

Jel Kodları: B15, B25, B52

Anahtar Kelimeler: Amerikan Kurumsalcılığı, Veblen, Alman Tarihsel Okulu, Amerikan Okulu, Yönetimsellik

¹ Doç. Dr., Atılım Üniversitesi, İktisat Bölümü, gursan.senalp@atilim.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1062-463X



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Abstract

This study focuses on the last quarter of the 1800s, known as the Gilded Age in the U.S., and the first half of the 20th century, namely the Progressive Era and New Deal years. In doing so, the paper first nails down the relations among some leading figures of the American institutionalists with the German Historical School and the American School of Political Economy (or American School) during the Gilded Age. It has been widely accepted that the former group was heavily influenced by the latter schools. As is known, institutionalism was able to challenge the hegemony of neoclassical economics throughout the Gilded Age and the following Progressive Era, gaining important positions in the economics departments of American universities. Thus, the first two sections of this study focus on the so-called 'American', 'original' and 'radical' aspects of institutionalism. The main concern here is to understand how Institutional/Evolutionary Economics could, chiefly represented by Veblen's biting satirical writings and radical critique of American capitalism that mostly mocked the lavish lifestyles of the *nouveau riche* of the day, be seen as powerful as neoclassical theory, and constituted a kind of 'orthodoxy' position in a country like the U.S. I focus on three distinct moments in which American Institutionalism was formed and became influential: (1) the influence of the *German Historical School through Germany-trained 'new generation' of economists*, (2) the contributions of the American School with their *protectionist/nationalist doctrines*, which was long forgotten by the mid-20th century. My discussion also aims to address (3) the social class origins and characteristics of institutionalism by trying to identify the key social class interests that it served or was appealed to. I argue that the American institutionalists were the 'organic intellectuals,' representing the progressive elements of this newly rising 'managerial class' in the New Deal. It was this organic relationship that was behind the success of institutionalism in the U.S.

Jel Codes: B15, B25, B52

Keywords: *American Institutionalism, Thorstein Veblen, German Historical School, American School, Managerialism*



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

1. Giriş: Türkiye Kaynaklı Yazında Veblen ve Kurumsal İktisat

Bu çalışmanın çıkış noktasında Thorstein B. Veblen'in (1857-1923) geçen yüzyılın başlarında dile getirdiği kapitalist toplum eleştirisinin ana hatlarıyla geçerliliğini koruduğu kabulü var (Perelman, 2015; Hamilton & Petrovic, 2009). Diğer bir deyişle, Veblen bugün yaşıyor olsaydı çağımızın 'gösterişçi aylakları,' 'çıkar çevreleri' ve 'soyguncu baronları'na karşı Yıldızlı Çağ'da (Gilded Age) gördüğümüzden farklı bir tavır takınmazdı. Maddi ve teknik ilerlemeyi sabote eden yağmacılığı, evrimsel olarak üstün oluşlarını bir tarafa bırakın, işletmenin günümüzdeki *kaptanlarının* barbarca davranışlarıyla açıklamaya devam ederdi. Kaldı ki bugün için *yağmacı içgüdü*lerin geriletilerek *ustalık içgüdü*sünün barışçı/yapıcı dinamiklerinin toplumda üstünlük kurduğu, *parasal kültürün* ve *aylak sınıfın* ahlakının yerini daha başka bir düzeneğin aldığı da söylenemez. Hatta "yağmacı becerilere hayranlık, astlık hiyerarşisine teslim olma ve bilginin yerini yaygın bir şekilde efsane ve törenselliğin alması" (Hunt & Lautzenheiser, 2016: 493) gibi *düşünce alışkanlıkları*, Veblen'in zamanında gözlemediğinden çok daha güçlü ve yaygın. Finansallaşma, vergi cennetleri, gölge bankacılık, kredi manipülasyonları, fiyat enflasyonu, gayrimenkul spekülasyonu, taklit, üretimin sabote edilmesi, aşırı rekabet ortamı, komşuların kötülenmesi, satıcılığın yüceltilmesi, iş insanının kutsallaştırılması ve 'gösterişçi tüketim' gibi olgular/pratikler hala kapitalist toplumun vazgeçilmez unsurları olmayı sürdürüyor. Böylece Veblen'in fikirlerinden etkilenerek kurumsalcı/evrimselci yaklaşımlara sempati duyan çok sayıda eleştirel iktisatçı ve sosyal bilimcinin daima var olagelmesi şaşırtıcı olmaktan çıkıyor. Kaldı ki Veblen'in fikirlerinin ve Kurumsalcı-Evrimselci iktisadın güncelliği konusunda geniş bir uluslararası yazın çoktan beridir oluşmuş haldedir (Hunt, 1979; O'Hara, 2002; Cornehlis, 2004; Hodgson, 2007b; Jo & Lee, 2015; Stone & Xiaoping, 2016).

Kurumsalcılığa ve Veblen'e yönelik uluslararası ilginin Türkiye'deki izdüşümlerini bu konuda verilen akademik eserlerin (tez, makale ve özgün/çeviri kitap) ve gerçekleştirilen etkinliklerin (sempozyum, konferans, vb.) sayısında son iki on yılda meydana gelen artışa bakarak tespit edebiliyoruz. Bunlar arasında Ahmet Haşim Köse & Ahmet Öncü'nün (2000) kaleme aldığı *Kapitalizm, İnsanlık ve Mühendislik: Türkiye'de Mühendisler Mimarlar* hayli radikal fikirleriyle Veblen'i Türkiyeli okura tanıtan ilk ve en önemli çalışmalardan birisidir. Mühendislerin ve mimarların toplumsal sınıf konumlarını Veblen ve Taylor gibi iki ismin birbirine taban tabana zıt yaklaşımları üzerinden tartışan kitap TMMOB yayınlarından çıkmıştı. Ardından Veblen'in en önemli eserlerinden birisi olarak kabul edilen *Mühendislik ve Fiyat Sistemi*'nin Türkçe çevirisi Ahmet Öncü'nün editörlüğünde Elektrik Mühendisleri Odası tarafından yayımlandı (bkz. Veblen, 2011 [1921]). Ertesi yıl Yıldız Teknik Üniversitesi'nde yine TMMOB tarafından düzenlenen Uluslararası Veblen Sempozyumu'nda ise "kapitalizme karşı akılcı bir iktisadi düzenin olanakları" tartışılmış ve etkinlik bildirilerinden oluşan bir seçki *Thorstein Veblen: Kullanım Kılavuzu* (Öncü, 2015a) başlığıyla okurlarla buluşmuştu.² Burada Veblen'deki radikal yahut William Dugger'ın (2011) deyimiyle 'Kızıl' (sosyalist ve materyalist) öğeleri ön plana çıkartarak, bu önemli düşünürün '*mühendislik ideolojisi*' ve '*işletme ideolojisi*' karşıtlığı gibi ikilemleri üzerinden Türkiye'nin sınıf mücadeleleri ve ekonomi politik tartışmalar gündemine katkı yapma veya müdahalede bulunma arayışı vardı. Veblen'nin parasal (*pecuniary*) sınıfların amansız ve beyhude zenginleşme arzularını meşrulaştırdığını düşündüğü *işletme ideolojisinin*

² Bu derleme aynı zamanda İngilizce olarak da basılmıştır. Bkz. Hudson & Öncü (2016).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

karşısına ‘devrimci bir aktör’ olarak mühendisler ve *mühendislik ideolojisini* koyması Türkiye özelinde bir dizi başka çalışmada ele alınmıştı (bkz. Şenalp, 2007b, 2012; Öncü, 2015b, 2017). Aynı dönemde Eyüp Özveren’in (2007a) *Kurumsal İktisat* başlıklı derlemesi yayımlandı. Yoğun bir çalışmanın ürünü bu kitap, Türkçe yazına önemli bir katkı olmanın yanı sıra Türkiye’deki birçok lisans ve lisansüstü iktisat programlarında da sıklıkla okutuluyor. Kitapta alanlarında önde gelen iktisatçıların yanı sıra kurumsal–evrimsel iktisada ve iktisadi düşünce tarihiyle ilgili temalara temas etmiş lisansüstü tezlerden türeyen çalışmalara da yer verilmişti (Tezel, 2007; Şenalp, 2007a; Özçelik, 2007; Gürkan, 2007). Kitapta kurumsal iktisadın kara kutusu aralanmakta ve 1950’li yıllarda başlayan Türkiye macerasının köşe taşları ODTÜ’den İstanbul Üniversitesi’ne – Fikret Görün ve Çağlar Keyder hocaların derslerine – uzanan bir çerçevede başarıyla gözler önüne serilmekte idi (bkz. Özveren, 2007b).

Bu çalışma ise yukarıda kabaca çerçevelenen Türkiye kaynaklı siyasal iktisat yazını izleyerek ABD’de Yıldızlı Çağ olarak bilinen 1800’lü yılların son çeyreği ile 20 yüzyılın ilk yarısına yani İlerici Dönem (*Progressive Era*) ve Yeni Düzen (*New Deal*) yıllarına odaklanıyor.³ Amerikan kurumsalcılığı, adı geçen dönemde neoklasik iktisadın hegemonyasına kafa tutmuş, Amerikan akademisinde üniversite kadroları, bilim kürsüleri, itibarlı meslek örgütleri ve akademik yayın mecralarıyla önemli etki alanları oluşturabilmiştir. Dolayısıyla birbirini izleyen iki alt bölüm, kurumsalcılığın ‘orijinal’, ‘radikal’, ve ‘Amerikan’ olarak anılan unsurlarını ortaya koymayı amaçladı. Buradan hareketle çalışma, “Veblen gibi radikal bir figürün keskin fikirleriyle özdeş görülen kurumsalcılığın, anılan dönemde, *Birleşik Devletler gibi bir yerde*, bir tür ‘ana akım’ konumunu nasıl edinmiş olabileceği” sorusuna odaklandı. Çalışmada bu olgu üç başlık altında incelenmektedir. İlkin, Alman Tarihsel Okulu’yla olan bağlantıya; ikinci olarak, 20. yüzyılın ortalarında artık çoktan unutulmuş olan Amerikan Okulu’nun ilginç katkılarına bakılmaktadır. Kurumsalcılığın ABD’de bir süreliğine de olsa ana akım gelenek olmasıyla *laissez-faire*’ciliğe veya İngiliz klasik siyasal iktisadına (Ricardocu ve Malthusçu teorilere) karşı 19. yüzyılda gelişen *korumacılık yanlısı eleştiri* arasındaki doğrudan ilişki hatırlatılmak istenmiştir. Üçüncü olarak, çalışma kurumsalcılığın teorik/politik tezlerinin sınıfsal niteliğini ve hangi toplumsal gücün işine yaradığını göstermeyi hedeflemektedir. Amerikan kurumsalcılığı, ideolojik açıdan, “sol yönetimsellik” olarak tanımlayabilecek bir bağlama oturmaktadır. ABD’de 1920’ler ve 30’larda özel kesim ve kamuda yönetici/mühendisler ve teknokratların, daha genel ifadeyle, yeni bir ‘yönetimsel sınıfın’ (*managerial class*) yükselişine işaret eden ‘yönetimsel devrim’ tartışmaları bu bakımdan önemlidir. Çalışmada, Amerikan kurumsalcılarının, Yeni Düzen’de yükselen bu yeni sınıfın *ilerici unsurlarını* temsil eden ‘organik aydınları’ olduğu ve geleneğin ABD’deki görelî başarısının ardında bu organik ilişkinin bulunduğu iddia edilmektedir.

³ ‘Yıldızlı Çağ’ ismi Mark Twain’in aynı adı taşıyan romanından gelmektedir. Terim, 1870’lerde ABD’de başlayan hızlı sanayileşmenin getirdiği ekonomik büyümeyi ve görelî olarak yüksek ücretlerin yarattığı olumlu atmosferi ifade ediyor. ‘İlerici Dönem’ kavramı, kabaca 19. yüzyılın sonundan 1. Dünya Savaşı’na kadar olan dönemde ülkedeki sanayileşme, kentleşme, göç ve yolsuzluk gibi olgulara tepki olarak ortaya çıkan toplumsal hareketleri ve reform dinamiklerini işaret etmek için kullanılıyor. ‘Yeni Düzen’ ifadesi ise 1933-1939 yılları arasında Başkan Franklin D. Roosevelt tarafından uygulanan – finanstan çalışma ilişkilerine, tarımdan sosyal politikalara ve sanayiye uzanan – geniş bir reform ve kamu altyapı yatırımları programını işaret etmektedir.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

2. Orijinal ve Radikal: Veblen'in 'Kurumsalci' Siyasal İktisadi

19'uncu yüzyılın sonu ve 20'nci yüzyılın başlarında kapitalizm önemli ve temel nitelikte bir dönüşüm geçirdi. Kırsal bölgelerdeki nüfusun hızla büyük şehirlere doğru çekilmesi, kentli yeni orta-sınıfların ortaya çıkışı, büyük ölçekli göç, küçük ölçekli işletmelerin dev şirketler ve tekeller lehine düşüşü söz konusu oldu. Sermaye birikim süreci büyük anonim şirketler içerisinde kurumsallaşırken ABD dünya siyasetinde büyük bir güç olarak belirliyordu (Gibson, 2011). Bu dönem hızla dünyanın en büyük sanayi gücüne dönüşen ABD'nin tarihinde pek çok açıdan hayati bir dönemeci ifade eder. Bir defa petrol ve demiryolu endüstrileri John D. Rockefeller ve Cornelius Vanderbilt gibi meşhur kodamanlar – Veblen'in ifadesiyle 'soyguncu baronlar' (*robber barons*) – bu dönemin birer ürünüdür. Kitlesele üretimin anayurdu olması, Birleşik Devletleri ister istemez dev firmaların da anayurdu yapmıştı. Birleşme süreçleri önce demiryollarında görülmüş, kitlesele üretimin yaygınlaşmasıyla metal işlemeden başlayarak imalat sanayisine geçmiştir. Douglas Dowd'un anlatımıyla:

[B]irleşmelerin başını Andrew Carnegie çekiyordu. 1900'de 750 firma Carnegie Steel'de birleşti; kalan 11 büyük şirket de 1901'de, dünyanın 1 milyar dolarlık ilk ve en büyük çelik firması olan USS (United States Steel Corporation) bünyesinde toplandı. 20'nci yüzyılın ilk on yılında, çeşitli (bakır, petrol, çelik, viski ve diğer) sektörlerde 5000'den fazla firma birleşerek sayıları 318'e kadar indi. Bunlar hep birlikte ekonominin kalbini oluşturmaktaydı ve süreç finans dünyasında gelişen benzer yoğunlaşmayla tamamlanıyordu. Finansta J. P. Morgan'ın liderliğindeki oluşum, birleşenleri, esaslı bir bedel (genellikle sermayeden pay) karşılığında örgütleyerek karlarına katmıştı (Dowd, 2008: 82).⁴

Bu süreç 'oligopol' dediğimiz bir endüstriyel yapının yanı sıra ve yeni bir işveren tipini de ortaya çıkartmış; birikimin yeni kurumsallaşma biçimleri kapitalistin *mülkünün başında olmadan* işlerini yürütebildiği – Veblen'in (1924) 'absentee ownership' diyerek tanımladığı – bir ortamı da beraberinde getirmişti. Yani küçük bir idari azınlığın kapitalist sınıf çıkarlarını koruyan bir icra komitesi olarak tüm (ekonomik ve siyasi) idari fonksiyonları yerine getirdiği bir modeldi söz konusu olan (Şenalp, 2018). Sermaye küçük bir azınlığın elinde o öylesine hızlı birikirken, işçileşen geniş kitleler çok büyük ve yaygın bir sefalet olgusuyla yüz yüzeydi. Amerikan toplumu yaygın ve şiddetli grevler, ekonomik daralma ve yok edici bir rekabetin sonucu olarak devasa kartel ve girişimlerin baskın hale gelişi gibi olgularla sarsılmaktaydı. Hızla büyüyen şehirlerin yoksul ve yoksun yığınları arasında buldukları kötü duruma dair bir bilinç geliyordu. Yaldızlı Çağ, emekçilerin çektiği çilenin işçi hareketlerine dönüştüğü; kamuoyunun, 'skandal habercisi' cesur muhabirlerin dev şirketlerin gerçek yüzünü ifşa eden haberleriyle sarsıldığı derin bir hoşnutsuzluk çağıydı (Valentine & Baker, 2006: vii-viii; ayrıca bkz. Perelman, 2015).

Anaakım iktisat teoris(yenler)ji bu yeni durumu anlamaya çalışan ve radikal bir biçimde savunan bir çerçeveye marjinalizm ve neoklasik iktisat ile kavuştu. Buna eşlik eden kuram zenginliğin, kendi kendisini düzenleyen piyasaların, toplumsal sınıf uyumunun yaratılmasında serbest rekabetin erdemleri hakkındaki söylevlerle bir arada gelişmekteydi. Bu söylev bizatihi statik/durağan, tümdengelimci, aksiyomatik (yani empirik-olmayan) ve bütün toplumlarda,

⁴ Ayrıca bkz. Perelman (2015); Panitch & Gindin (2019: 43-60).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

daima ve her koşulda geçerli evrensel yasalara dayandırılıyordu. Ancak, 1870'lerin sonlarına gelindiğinde söylev düzeyinde politik ayrımlar belirginleşmeye başladı. Geniş bir grup iktisatçı kontrolsüz ve düzenlenmemiş bir iktisadi büyümeye eşlik eden iktisadi gücün merkezileşmesi olgusunun, ülkenin (ABD'nin) cumhuriyetçi temellerine zararı olmadığını düşünmekte iken, bu görüşte olmayan küçük ancak heterojen ikinci bir grup ekonomik büyümenin hükümet müdahaleleri yoluyla sağlanması gerektiğine inanıyordu. ABD'de akademik iktisatçılar, işte böyle bir ortamda, neoklasik ortodoksi yanlıları ile onlara meydan okuyan 'Kurumsalcı Okul' arasındaki tartışmaya çekilmekteydi. Marx ve izleyicilerinin fikirlerinin henüz bilinmiyor ya da fazlaca anlaşılmamış oluşundan (belki de ürkütücü bulunmasından) ötürü Marksist bakış bu çekişmede yer almadı. Yine de kimi noktalarda analizlerin yakınlaştığı düşüncesiyle Marksist iktisatçılar arasında kurumsalcılığa kayıtsız kalınmaması gerektiği görüşü yaygındı (Cutler, 1938: 448-9). Ancak unutulmamalıdır ki Veblen'in radikal/eleştirel fikirlerinden etkilenen bir grup ile karakterize edilebilecek olan kurumsalcılığın kaderi, hiçbir zaman – tıpkı Marx ve izleyicilerinin başına gelen gibi – pratikte 'yok sayılarak' mutlak bir karartmaya tabii kılınmak olmadı. Veblen'e göre özel mülkiyet, firma, rekabet, piyasa ve benzeri *kurumlar* 'doğal' yahut 'topluma için' olmaktan ziyade tarihsel süreçte ortaya çıkan toplu 'düşünce alışkanlıkları' idi. Diğer deyişle yerleşik kuramların o güne değin ihmal ettiği bu kurumlar aslında iktisattan ayrı düşünülemezdi (Özveren, 2007b: 17). Bu bakış açısı Smith, Ricardo ve Mill'in klasik siyasal iktisat çerçevesine 'marjinal fayda' kavramını yerleştirmeye çalıştığını düşündüğü neoklasik iktisatçıların⁵ tarihsel-olmayan statik çözümlmelerine karşı, Veblen'in (1898) 'evrimselci' ve 'genetik' yaklaşımının merkezi unsurunu oluşturmuştu.

Veblen, ünlü *Aylak Sınıfın Teorisi (Kurumların İktisadi İncelemesi)*'nde (2015 [1899]) çalışmak zorunda olmayan aylak bir sınıfın ilkel toplumlar dışındaki bütün toplumlarda gözlemlenen bir görüngü olduğunu öne sürmüştür. *Amerikan istisnacılığının* (American exceptionalism) pastoral biçimini yok eden, yaşadığı dönemde çok daha belirgin bir karakter kazanmakta olan işte bu sınıftır. Veblen'in insanlarda ortak olan özellikler üzerine görüşlerini özetlemek kolay olmamakla beraber, hemen bütün toplumlarda bir biçimde var olan temel, uzlaşmaz bir ikiliği tespit ettiğini söylemek mümkün. Bu ikiliğin tarafları sırasıyla 'ustalık içgüdü' ve 'yağmacı içgüdü' idi. Ustalık içgüdüyle bağlantılı olarak tanımladığı 'ebeveynlik içgüdü' ve 'aylak merak içgüdü' gibi özellikler üretkenliği ve insanın doğa üzerindeki egemenliğini ilerletme bağlamında etkindi. Sevgi, işbirliği ve yaratıcılık gibi erdemleri bu içgüdülerle ilişkilendirdi. İnsanlar arasındaki çatışmaları, boyun eğdirme, cinsel, ırksal ve sınıfsal sömürü ilişkilerini ise kahramanlık veya yağmacı içgüdülerin neticesi olarak ele almaktaydı. Toplumsal kurumlar ve alışılmış davranışlar, Veblen için, yağmacı davranışın gerçek sömürücü niteliğini 'sportmenlik' ve 'törensellik' görüntüsü ardında gizleme eğilimindedir (Hunt & Lautzenheiser, 2016: 466-467'den akt. Şenalp, 2018).

2.1. Endüstriyi Yağmalayan Rantiye

Bu ayrım iktisat söz konusu olduğunda 'ticari girişim' olarak nitelediği güçler ile 'endüstri' olarak nitelediği güçler arasında da kendisini göstermektedir. "Bentham'ın faydacılığının gelişmiş biçimi" olarak ele aldığı neoklasik iktisada yönelik temel eleştirisi insan doğası ve

⁵ Bu bağlamda İngiltere'de Jevons, Avusturya'da Menger ve Böhm-Bawerk ve ABD'de John Bates Clark ön plana çıkmaktadır.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

toplumsal kurumlara ilişkin tarihsel olmayan ve basitleştirici bir bakışa sahip olmasıydı. Her şeyi rasyonel, bencil, en çoklayıcı davranış bağlamında açıklamaya çalışan neoklasik iktisat aslında hiçbir şeyi açıklayamamakta idi (Hunt & Lautzenheiser, 2016: 467). Gerçekten de marjinalizm, klasik siyasal iktisadın radikal çıkarımlarından kaçış çabası olarak gelişmiş ve yeni rantıye sınıflarının yağmacı bakış açısını yansıtan argümanları dile getirmiştir. Nasıl ki toprak sahipleri ve işçiler sırasıyla toprak ve emeği tedarik etmekteyse, rantıye sınıfı da basitçe sermaye tedarikçisi konumundaydı. Veblen, bu bağlamda, rantıye ve teknisyenler arasındaki bölünmeyi kapitalizmin ayırt edici özelliklerinden birisi olarak gördü. Gustav von Schmoller ve Werner Sombart gibi Alman tarihsel iktisatçılarından etkilenerek rantıyecileri eleştirel bir incelemeye tabi tuttu.

Veblen, modern kapitalizmde⁶ *ele geçirme* ve *üretim* olmak üzere başlıca iki alışkanlık (yahut kurum) olduğunu yazdı. Bunlardan ilki rekabet duygusuyla çakışan *parasal* çıkarlarla özdeş iken, ikincisi endüstriyel çıkarlarla özdeşti. Farklı şekilde söylersek eğer, elimizde bir yanda mekanik anlamda *endüstri* bulunurken diğer yanda *ticari işletme* bulunuyordu. Aylak sınıfın (sanayii ile ilişkisiz mülk sahipliğinin) iktisadi süreçlerle ilgisi parasaldır. Yani Veblen'e göre üretim değil ele geçirme; hizmete elverişlilik değil sömürü ilişkisidir. Dolayısıyla bu sınıfın faaliyetlerinin asalak bir karakter taşıdığı görüşündedir (Veblen, 2015 [1899]: 185-186; ayrıca bkz. Baş-Dinar, 2015). Bu bakış açısı o dönemde ABD'de Henry Ford, Almanya'da Sombart ve İngiltere'de J. A. Hobson gibi isimler tarafından da paylaşılmıştı. Rantıye karşıtı bu tutuma Keynes'in çeşitli yazı ve demeçlerinde de rastlamak mümkündür. Bu isimlerin hepsi optimal üretimin önünde bir engel olarak gördükleri asalak finans yani rantıye kesimlerine şiddetle karşı çıkıyorlardı. Onlara göre bu kesimin icraatları *emperyalizme neden olmanın* yanı sıra emek ve sermaye arasındaki sınıfsal çatışmaları da azdırmakta idi. Keynes, örneğin, *Genel Teori*'de *işlevsiz yatırımcılar* olarak gördüğü rantıye çevreleri için ötenazi (*the euthanaisa of the rentier*) önermiştir.⁷ Finans dünyasının tamamen Yahudiler tarafından kontrol edildiği gibi bir tespitten hareketle Ford, anti-Semitik yayınları finanse etmekte, faşizmi desteklemekteydi (Van der Pijl, 2012 [1984], 1. Bölüm'den akt. Şenalp, 2018).

Dolayısıyla, Veblen'in bakış açısına göre *sömürü*, *yırtıcı/yağmacı (predator)* rantıye kesim ile mevcut endüstriyel süreçlere aktif olarak katkı yapan diğerleri (ustalar, teknisyenler ve işçiler) arasında ortaya çıkmaktadır. Ticari girişim (işletme) ve endüstri arasındaki bu karşıtlık bir anlamda satıcılık ve ustalık arasındaki çatışmadır. Bu içgüdüleri temsil eden iki sınıfı tanımlamıştır. İlki 'çıkarcı çevreleri', 'malının başında bulunmayan mülk sahipleri', 'aylak sınıf' ve 'işletmenin-finansın önderleri' (*captains of enterprise-finance*) gibi kavramlarla tanımladığı ve yağmacı içgüdüyle davrandığını düşündüğü kapitalistlerdir. Ustalık içgüdüsunü temsil eden işçi

⁶ Kapitalizm kavramını da kullanmakla birlikte Veblen sıklıkla "malının başında bulunmayan mal sahipliği ve kiralık işgücü rejimi" ifadesini kullanmaktadır.

⁷ Keynes'e göre *topluma hiçbir katkısı olmayan* ve sadece "sermayenin kıtlık-değerini" sömüren kapitalistlerin elde ettikleri yüksek faiz getirileri (tıpkı topraktaki gibi) gerçek bir fedakârlığın ödülü olamazdı. Bu nedenle, sermayenin kıtlık durumunu ortadan kaldıracak para ve faiz politikaları sayesinde bu *işlevsiz yatırımcıların* takdire şayan (ancak çok pahalı) becerilerini daha uygun koşullarda toplum lehine kullanmak mümkün olabilirdi. Keynes, hayli iyimser bir bakışla, *kapitalizmin rantıyeci yönünü* misyonunu tamamladığında ortadan kalkacak bir geçiş aşaması olarak gördü (Keynes, 1936: 375-7).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

sınıfı ise ‘mühendisler’, ‘işçiler’ veya ‘sıradan insanlar’dan (*common man*) oluşuyordu (bkz. Hunt & Lautzenheiser, 2016: 473).

2.2. Sabotaj

Veblen, bu iki sınıf arasındaki sömürü ilişkisini, bir dizi çalışmasında geliştirdiği ‘sabotaj’ kavramı üzerinden açıklamış ve modern kapitalizmin başlıca uzlaşmaz çelişkisini toplumun bütününe yararlı olmaya ve üretken etkinliğe yönelmiş yeni toplumsal üretim biçimleri ile endüstrinin kontrolünü malının başında bulunmayan mülk sahiplerinin ellerine bırakan özel mülkiyet yasaları arasında görmüştür. İş âleminin en güçlü unsurlarının ‘çevirdikleri dolaplar’ karlılıklarının ortalamasının üzerinde gerçekleşmesine olanak tanır. Veblen için endüstri – 1914 tarihli kitabına da adını veren ve sağlıklı olarak nitelediği – ‘ustalık içgüdü’sü’nce (*instinct of workmanship*) yönetilen yarı-organik bir süreçtir (Veblen, 1914; ayrıca bkz. Ross, 1991: 208). 19. yüzyılın başında görülen türden sanayinin önderleri, son tahlilde iş dünyası tarafından yağmalanır ve hisse sahiplerinden oluşan asalak bir aylak sınıfa hizmet eder hale gelir. Kitabı *Absentee Ownership*’in (1924) başlığında geçen ve Türkçeye “malının başında bulunmayan mülk sahipleri” olarak çevrilen bu kişilerin parasal çıkarları, kapitalizmin gelişim sürecinde belirleyici olan asli güçtür. Dolayısıyla özel mülkiyeti güvence altına alan, iflas koşullarını düzenleyen ve bugün olsa ‘kurumsal yönetim’ diyeceğimiz pratik düzenlemeler işte bu parasal ‘işletme’ çıkarlarının sanayi karşısındaki öncelikli durumunu yansıtır. Bu, Veblen’in deyişiyle, toplumun endüstriyel etkinliğini zapt etmenin araçlarını sağlayan bir *iktidar ilişkisi* demektir aynı zamanda. Dolayısıyla kar oranları da sadece sermayenin maliyet ve getirilerinin niceliksel ölçütü değil, her şeyden önce “kapitalistlerin toplumsal iktidarının” bir ölçütüdür.

İşte bu nedenle Veblen, sabotajı yağmacı içgüdülerle hareket eden aylak sınıf tarafından “verimli olmaktan vicdanen vazgeçilmesi” (*conscientious withdrawal of efficiency*) olarak tanımlamıştır:

Yeni düzendeki makine sanayisi, gereğinden fazla üretkendir. Bu nedenle üretim oranı ve hacmi, ticari hareketliliğin taşıyabileceği, yani ülkedeki sanayi sistemini yöneten işadamlarına fiyat bakımından en fazla net getirinin sağlanabileceği, düzey amaçlanarak düzenlenmelidir (...) Bu nedenle ülke refahının sürmesi, ülkedeki sanayi üretimini kontrol altında tutan işadamlarının ‘verimli olmaktan vicdanen vazgeçmesi’ne bağlı görünmektedir (...) Yatırım ve ticari girişim ile fiyat sistemi üzerinden örgütlenmiş bir toplumda (...) üretim oranı ve hacmi; mevcut kaynaklar, donanım ve insan gücünün çalışma kapasitesine ya da toplumun tüketim malları ihtiyacına göre değil, piyasanın ihtiyaçlarına göre ayarlanmalıdır (Veblen, 2011 [1921]: 24)

Diğer bir deyişle iş dünyası kendi karları uğruna sanayinin gerçek potansiyelini, fiyat sistemini kullanarak, toplum aleyhine sınırlandırmaktadır. Ulusal hükümetler de bu sabotaj sisteminin ayrılmaz birer parçasıdır. Veblen’e göre koruyucu gümrük tarifeleri ticareti kısıtlayan ancak belli çıkar gruplarını besleyen tipik komplolardır. Dolayısıyla alkol yasaklarını, tütün, zehir ve diğer uyuşturucu maddeler ile tahrip gücü yüksek patlayıcıların ticaretinin düzenlenmesini bu çerçevede ele alır. Federal hükümetin kontrolüne geçen nakliye şirketleri örneği üzerinden, özel sektör kontrolüne geri dönülmesi için taşımacılık faaliyetlerinin geciktirilerek bilinçli şekilde eziyete dönüştürüldüğünü anlatır. Aynı durum savaş yıllarından sonra “çekilmez bir



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

verimliliğe sahip olduğu anlaşılan” haberleşme ve posta sistemleri için de geçerlidir (*ibid*, 29-30). İdarenin işine gelmeyen bu verimliliklerden ‘devletin bekası’ gibi sebeplerle vazgeçilmesi – sansür, haberleşme ambargosu ve yanlış bilgilendirme gibi sabotaj faaliyetleri – Alman İmparatorluğu’nda hanedanlığın savaş boyunca başvurduğu yöntemler olmuştur; ancak,

hükümetin tüm vatandaşların *tarafsız* ve *sadık* temsilcisi ve *sözcüsü* olduğu, dolayısıyla devlet görevlileri ile halk arasında hiçbir amaç ve duygu ayrımı olmayacağı *Amerika gibi ileri demokratik ülkelerde* bu uygulamaların yerinin ne olduğu sorusu, daha belirsiz ve tehlikeli bir spekülasyon konusudur (*ibid*, 31, vurgular benim).⁸

3. Amerikan: ABD’de Doğan İlk ve Tek Özgün İktisat Okulu

Her ne kadar ‘kurumsalcılık’ dendiğinde akıllara gelen ilk isim Veblen olsa da Amerikan iktisadi düşüncesi içerisinde belirli bir yaklaşımı betimleyen bir terim olarak ‘Kurumsal İktisat’ iki dünya savaşı arasındaki döneme kadar dolaşıma girmedi. İşin aslı iktisattaki kurumsalcılık, Veblen’den ziyade onun fikirlerinden etkilenen Walton Hamilton, Wesley Mitchell ve J. M. Clark gibi isimlerin çabalarıyla oluşacaktı. Malcolm Rutherford (2011: 16), kurumsal iktisadın bir hareket olarak ortaya çıkışını Aralık 1918’teki Amerikan İktisat Derneği (*American Economic Association*) konferansına dayandırmaktadır. Hamilton, burada “İktisat Kuramına Kurumsal Bir Yaklaşım” başlıklı bir sunum yapmış; metin, diğer bildirimlerle birlikte *American Economic Review* dergisinde yayımlanmıştır (Hamilton, 1919; ayrıca bkz. Kaufman, 2017). Yine de Amerikan iktisadi düşüncesinde ‘Kurumsalcılık’ adı altında bir okulu tanımlarken ortaya çıkan bazı güçlükler vardır. Geleneğin Veblen dışında kalan Commons ve Mitchell gibi önemli isimlerine baktığımızda önemli farklılaşmaları tespit etmek mümkündür (Özveren, 2007b: 24).

Hamilton, Amherst College ve Brookings’de neoklasik fiyat teorisinin biçimsel öğretimini neredeyse tamamen dışlayan ve açıkça neoklasik karşıtı bir müfredatı takip ederken; Commons, Mitchell, Clark ve diğerleri başından beri ısrarla neoklasikleri küçümsemediklerini veya neoklasik fiyat teorisini reddetmediklerini hatta bu sonucusu geliştirmeye çalıştıklarını söylüyorlardı (Jo & Lee, 2015). Neoklasik iktisadın 1930’lardan sonra giderek daha fazla benimsediği tümdengelimci ve pozitivist yöntemler ise asıl kurumsal iktisatçıların (Veblen dışında) Mitchell, Copeland ve J. M. Clark gibi en önde gelenleri tarafından da kullanılmıştır. Bu yöntemler 1920’de kurumsal iktisatçıları Mitchell ve Edwin Gay tarafından kurulan NBER’in (*National Bureau for Economic Research*) çalışmalarında oldukça belirgin ve merkezi yer tutar. Davranışsal bilimlerin bütününde meydana gelen gelişmeleri izleyen 1920’li ve 30’lu yıllarda birçok eski kurumsalcının kuvvetli bir ‘pozitivist dönüş’ içerisine girdiklerini görüyoruz. Örneğin Mitchell’in çalışmaları, Veblen’in öğrencisi olmasına rağmen, iktisat çalışmalarının nicelikselleşmesi bağlamında oldukça kritik bir yerde durur.⁹ Kısaca toparlamak gerekirse

⁸ Veblen’in (1917) milliyetçilik ve militarizm gibi gerici fikir ve girişimlerin sıradan insanın talepleri karşısında iş dünyasının menfaatlerini (*vested interests*) tahkim ettiği görüşü, muhafazakâr ve liberal yazarlar tarafından eleştirilmiş olsa da totalitarizm tehlikesine erkenden dikkat çektiği için Theodor W. Adorno gibi düşünürlerin övgüsünü kazanmıştır (Adorno, 1997 [1941]; Tilman, 1992).

⁹ Mitchell iş çevrimleri ile yakından ilgilenmiştir. Hocası Veblen’den farklı olarak oldukça başarılı bir “akademik girişimci”dir. NBER’in yanında ünlü New School of Social Research’ün de kurucularından olmuştur.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Veblen'in pozitivizm ve empirisizmin yetersizlikleri üzerine yaptığı onca uyarıya rağmen 'pozitivist ruh' savaş sonrası dönemde kurumsalcılığı ele geçirecektir. Nitekim bu tümdengelimci çerçeve ve matematiksel formalizm anaakım iktisadın olmazsa olmazlarından birisidir (Lawson, 2006; Hodgson, 2007a). Mitchell'den beri bu ortaklaşma kurumsalcılığın neoklasik iktisatla uyum içinde olabileceği bir zemin sunar.

Kurumsal iktisadın kurucularından Commons kapitalizmde yasal kurumların ortaya çıkışı ve evrimi ile kapitalistler ve işçi sınıfı arasındaki çalışma ilişkilerinin gelişimine yoğunlaşmıştır. Eleştirisi, Veblen'in radikal fikirleriyle kıyaslandığında hayli reformist bir nitelik taşır. "Daha iyi kurumların oluşturulması yoluyla," kapitalizmin kurtarılabilirliği görüşündedir. Tercih kapitalizmin devrilmesi değil iyileştirilmesi ve istikrarlı hale getirilmesi yönündedir. Özçelik & Özveren'e (2015: 25-6) göre kuramsal düzlemdeki amacı ve önceliği ise neoklasik iktisada alternatif yeni bir çerçeve kurmak değil, tersine onun boşlukta bıraktığı yerleri doldurmaktır. Kurumsalcıların Marksizm ile ilişkileri de oldukça sorunludur. Bukharin, Gramsci, Adorno, Baran ve Sweezy gibi önemli Marksist düşünürler Veblen'in fikirlerine – eleştirdikleri pek çok husus olsa da – sempatiyle yaklaşmışlardır.¹⁰ Ancak bu sempatinin kurumsalcı taraftan fazlaca karşılık bulduğu söylenemez. Veblen'in Marx'a yönelik övgüsü onun radikal eleştirisine, entelektüel dehasına ve geliştirdiği (tarihsel materyalist) yöntemin ve teorinin özgünlüğüne ve önemine yöneliktir. Marksist çerçeveyi kurumlara ve siyasal iktisada yönelik evrimselci ve materyalist bir yaklaşım geliştirmek açısından önemsemıştır. Ancak "daha fazla evrimselci ve daha az dogmatik hale getirmek için," Marx'ın fikirlerinin, "bilim ve felsefedeki gelişmeler ışığında yenilenmesi" gerektiğini düşünmüştür (Veblen, 1906; 1907). Bu sebeple yazdıklarını Gramsci, Labriola ve Lukacs gibi Avrupalı 'eleştirel' Marksist düşünürlerle benzer bir çizgide değerlendirenler olmuştur (bkz. O'Hara & Sherman, 2004: 971).¹¹ 1970'li yıllara gelindiğinde ise kurumsalcıların en önemli meslek kuruluşundan birisi olan Evrimselci İktisat Derneği'nin (*Association for Evolutionary Economics*) içinde derneğin amacını "*Marksist-olmayan* muhalif bir iktisadın savunulması" olarak belirlemek amacıyla derneğin tüzüğü üzerinde (Gruchy önderliğinde) çetin bir mücadele verilmiştir. Ancak mücadelenin bir diğer ayağında bu defa Veblen etkisinden arındırılmış bir 'Neo-Kurumsal İktisat' oluşturma çabası vardır (Özveren, 2007b: 26-8). Bütün bu tutucu çabalar sözü geçen iktisatçıların Soğuk Savaş'ın katı ideolojik ikliminde yaşadıkları *meşruiyet kaygısını* yansıtır.

Bütün bu aktarılanlar okuyucuların zihninde kurumsalcılığın Amerikan iktisadi düşüncesi içerisinde neden muhalif bir hareket olarak görüldüğü noktasında soru işaretleri yaratabilir.¹²

¹⁰ Bu konuda detaylı bir derleme için bkz. Simich & Tilman (1982).

¹¹ Veblen'in fikirlerinin daha 'keskin' bir eleştirisi ve karşı savunusu için bkz. Önder (2015) ve Öncü (2015b).

¹² Buna rağmen George Stigler'e göre kurumsalcılığın "standart kuram geleneğine karşı düşmanlık" etmekten başka "herhangi bir pozitif araştırma gündemi", "tanımladığı bir problemi ve yöntemi" bulunmamaktadır (akt. Kitch, 1983: 170). Benzer şekilde Mark Blaug'a (1978: 712) göre kurumsalcılık hiçbir zaman ortodoks iktisada karşı zayıf bir muhalefet eğilimi olmaktan öteye gidememiştir. 1970'li yıllardan itibaren gelişim gösteren Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) kurucularından Oliver Williamson, benzer şekilde, seleflerinin "alternatif bir araştırma gündemi önerme noktasında isteksiz ya da beceriksiz" olduklarından söz etmekteydi (Williamson, 1998; 2000). Sonuç olarak bu neoklasik iktisattan uzaklaşma ya da ona muhalif olma vurgusu, 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren kurumsalcılığın yerinin disiplinin sınır boyları olduğu düşüncesinin iyice yerleşiklik kazanmasına neden olmuştur (Rutherford, 2011: 4). Ronald Coase'a (1984: 229-30) göre ise oldukça kasvetli bulunduğu Amerikan kurumsalcıları "teorik değil, anti-teoriklerdi (...) Teori yokluğunda bir teori veya yanıp kül olmayı bekleyen yığınla betimsel



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Şöyle ki kurumsalcılık, ABD’de 19. yüzyıl boyunca çeşitli hatlarda gelişen ‘materyalist’ ve ‘seküler’ ancak ‘Marksist-olmayan’ entelektüel akım ve politik hareketlerden doğrudan veya dolaylı olarak etkilenmiştir. Bu sebeple son derece ‘eklektik’ bir çerçeveye sunar. Eğer Ekelund & Hébert’in dediği gibi “Avrupalı okullardan ödünç aldıkları [fikirleri] Amerika’nın benzersiz deneyimi ve kurumlarına eklektik bir biçimde uyarlamak Amerikan iktisatçılarının ayırt edici bir özelliği” (2014: 479, vurgular benim) ise pragmatizmle malul kurumsalcılık tam anlamıyla Amerikalıdır. Üstelik aşağıda (Amerikan Okulu tartışmasında) detaylı şekilde göstereceğimiz üzere başlıca rakibi neoklasik iktisat da bu eklektizmden payını fazlasıyla alacaktır: “[K]lasik ve neoklasik teorik analiz (...) İngiliz iktisatçılarına yaptığı gibi bir etkiyi Amerikan iktisatçıları üzerinde hiçbir zaman gösterememiştir” (*ibid*, 479).

Nitekim Amerikan kurumsalcılığı 19’uncu yüzyılın sonlarından itibaren (yani ‘tanımlanmış’ bir okul olarak ortaya çıkmadan çok daha önce) akademide ve hükümet organlarında önemli iktisatçılar sayesinde oldukça etkili olabilmiştir. Örneğin Geoffrey M. Hodgson (2000: 317), Amerikan iktisadının “1940’lara kadar kurumsalcılık tarafından domine edilmiş” olduğundan söz etmektedir. Başka bazı yazarlar için ise kurumsalcılığın en büyük başarısı, neoklasik iktisadın karşısına çıktığı halde “kurumsallaşmış halde kalabilmiş” olmasıdır (Şenalp, 2016). Ekelund & Hébert’in ifadesiyle “ABD’de doğan ilk ve tek özgün iktisat okulu” olarak, en güçlü zamanında neoklasik iktisadın tahtını sallamış olmasına rağmen devirememiştir belki ama kendisi de devrilmemiştir (Yonay, 1998; Phillips & Kinnear, 2004). Kurumsal İktisat, Roger Backhouse’a (1985: 221) göre “en azından 1920’lere kadar neoklasik iktisat ile ‘eşit öneme’ sahip” olarak kalabilmiştir.

4. Kökenler: Yıldızlı Çağ’dan ve Yeni Düzen’e Amerikan Siyasal İktisadından Üç Kesit

Amerikan Kurumsalcılığı, 20. yüzyıl başlarında *Amerikan özürçülerinin* (American apolojists)¹³ gerileyişi ve 1930’ların Paretocu devrimi ve Keynesçiliğin yükselişi arasında kısa bir dönem için Birleşik Devletler’de etkin olarak ana akım bir pozisyonunu işgal etmiştir. Eyüp Özveren, kurumsalcılığın kendi içindeki çok önemli/temel bazı farklılıklara rağmen bütünlüğünü nasıl koruyabildiğini (i) *tarihsel bağlamın* önemini ve (ii) *kurumsal nedenleri* vurgulayarak açıklar. Buna göre kurumsal iktisat, “o günkü dünyanın gelecek vaat eden bir ‘köşe’sinde (...) kültürel akademik yapılaşmanın henüz ‘zayıf halkasında’, Amerika’da tarihsel bir fırsat yakalayıp kurumsallaşabilmiş ve bu yolla da bütünlüğünü koruyabilmiştir” (Özveren, 2007b: 25). Bu bağlamda Veblen’in fikirlerinin yarattığı yerçekimi etkisi de önemlidir. Dolayısıyla sonraki

malzeme dışında aktaracak hiçbir şeyleri yoktu”. Başarısızlıklarının ardındaki başat neden olarak *sistematik bir teorinin yokluğu* o denli açıktı ki başka herhangi bir açıklama arayışı abesle iştigal etmekten başka bir şey olmazdı.

¹³ 20. yüzyılın başlarına kadar Amerikan üniversitelerinde oldukça etkili olan muhafazakâr iktisatçı ve sosyal bilimcileri işaret eden genel bir ifade. Bkz. <https://www.hetwebsite.net/het/schools/apologist.htm> [Erişim tarihi: 13.04.2022]. Amerikan özürçüleri iktisat derslerini ‘ahlak felsefesi’ başlığı altında anlatıyor ve İngiliz klasik okulunun *laissez-faire* ve serbest ticaret öğretilerine ‘mümkün olduğunca’ sadık kalmaya gayret ediyorlardı. Böyle diyorum çünkü bazı hassas durumlarda klasik teoriler “kendi inanç sistemlerine” uygun hale getirilmek üzere ters yüz ediliyordu. Piyasanın *görünmez elini*, ilahi bir anlatı içerisinde Tanrı’nın *kutsal eli* olarak görmek ya da Ricardo’nun kar kuramında açık veya örtük biçimlerde ifade ettiği ‘sınıf çatışması’ vurgularını toplumsal uyum lehine sonuçlar üretecek şekilde ‘revize etmek’ bunlardan bazılarıydı.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

kısımlarda Özveren'in işaret ettiği *tarihsel bağlama* ve *kurumsal nedenlere* daha yakından bakarak bu ilginç durumu mümkün kılan faktörleri ortaya koyabilmeyi amaçlıyorum.

4.1. 'Yeni Nesil' Amerikan Sosyal Bilimcileri, Alman Tedrisatı ve Tarihselci Okul Etkisi

Amerikan kurumsalcılığının kökenleri, bir yönüyle de 1880'lerin sonlarında Avrupa'da tahsil gören ve Alman Tarihsel Okulu ile İngiliz Tarihsicilerden (Historicists) yoğun olarak etkilenen 'Yeni Kuşak' Amerikan iktisatçılarına dayanır (Hudson, 2010: xx). 19. yüzyılın ortalarına kadar uzanan Alman Tarihsel Okulu'nun kökenleri, Darwin'le özdeşleşen entelektüel devrimden ve evrim doktrininin her alanda özümsemesine dönük çabalardan beslenmiştir (Dorfman, 1955; ayrıca bkz. Önder, 2015: 61). Bu yeni kuşak iktisatçıların asıl derdi o dönem Amerikan akademisine egemen olan geniş bir dinsel/muhafazakâr iktisatçı grubuydu (Ross, 1991: 53). Ancak klasik ve neoklasik iktisada doğrudan cephe almaktan da çekinmemişlerdi. Bu kuşağın mensuplarının pek çok ortak noktası bulunuyordu. Neredeyse tamamının yaşları İç Savaş'a katılmak için oldukça küçüktü ve çoğu 1870'ler ve 80'lerde yetişkinliğe eriştiler. Bu üst düzey politikacı ve bakan çocuklarının büyük çoğunluğu dini bütün Protestan hanelerde yetişmiş, New England'ın en seçkin okullarında okumuş ve buna uygun kariyerler yapmak için yetiştirilmişlerdi. Özürcülerden lisans yıllarında öğrendikleri hayli dinselleştirilmiş, (ama aynı zamanda) aşırı-bireyci ve serbest piyasacı iktisat öğretisi onları hiç tatmin etmedi. Bu sırada ABD, kendi sanayi devrimini – İngiltere'den yaklaşık bir yüzyıl sonra – gerçekleştirmekte idi. Sosyal bozulmaları, düzensizlikleri ve keskinleşen eşitsizlikleri ile iç savaş sonrası sanayi çağı – kolejdeki hocalarının yere göğe sığdıramadığı – iktisadi ve sosyal ahengi sağlamaktan çok uzaktı. Richard T. Ely, E. R. A. Seligman, S. N. Patten ve Arthur Hadley gibi bu yeni nesil iktisatçıların gözünde neoklasiklerin tutucu bölüşüm kuramı da tatmin edici olmaktan uzaktı. Servet, iş adamlarının tüketim ihtiyaçlarının çok ötesinde birikiyor; mantar gibi türeyen dev tröstler hiç de derslerde anlatılan klasik açıklamalara uygun davranışlar sergilemiyordu. Genel geçer kuramlar, Yıldızlı Çağın barındırdığı büyük eşitsizlikler karşısında gülünç görünüyordu. Dolayısıyla bu gençler, ilerleyen yıllarda, kendilerinden beklenen 'ulvi' vazifeleri bir tarafa bırakarak toplumsal reformcuların seküler saflarına katılacaklardı (bkz. Herbst, 1965).

Yeni nesle mensup gençlerin bir diğer ortak noktası lisansüstü çalışmalar yapmak üzere Avrupa'da özellikle Alman üniversitelerinde bulunmuş olmaları idi. Bu eğilim 1870'lerin ilk yıllarında ılımlı bir tempoda başlamış, ardından ivmelenerek 1880'lere gelindiğinde adeta bir furyaya dönüşmüştü. Alman üniversitelerindeki akademik ortam ABD'dekinden çok farklıydı. Bu gençler çok geçmeden o tarihlerde akademide oldukça güçlü bir konumda olan Alman Tarihsel Okulu'nun etkisi altına girdiler.¹⁴ Burada karşılaştıkları tarihsiciliği (*historicism*) ve görgül-deneyisel (*empirical*) yaklaşımı benimsediler; klasik kuramın soyut evreninden uzak durdular. Almanlar, klasik İngiliz liberalizminin Manchester Okulu gibi radikal temsilcilerini ve onların laissez-faire'ci politika çözümlerini küçümseyerek ekonomide devletin – birbiriyle çatışan çıkarları uyumlaştırmak, onlara aracılık etmek ve sanayi kapitalizminin yarattığı toplumsal yaralara merhem olmak gibi – hayati rollerine dikkat çekiyorlardı. Bütün bunların toplumsal reform yanlısı fikirlere aç yeni kuşağın hoşuna gitmiş olması sürpriz sayılmazdı. Nitekim ABD'ye geri dönerken bütün bu (piyasaların kamu yararına düzenlemesini öngören

¹⁴ Alman Tarihsel Okulu'nun başlıca temsilcileri, tarihsel gelişimi, evrimi ve eleştirisi için bkz. Önder (2015) ve Millios (2022).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

sosyal-demokratik) fikirleri de yanlarında götürerek bir tür Amerikan Tarihsel Okulu'nun temellerini atmış oldular.¹⁵ Milonakis & Fine'a göre de Alman Tarihsel Okulu ile Amerikan Kurumsalcılığı arasındaki bağlantı doğrudandı: "[Tarihsel Okul] bir ardıl doğurduysa, bunun Avrupa'da değil Amerika'da bulunacağına şüphe yoktur. Zira Avrupa'da *tarihsel iktisat* zemin kaybederken, tümevarımcılık ve görgülcülük/deneycilik Atlantığın diğer yakasında Amerikan kurumsalcılığı biçiminde yeni bir yaşam alanı kazanıyordu" (Milonakis & Fine, 2009: 158).

Bu kuşağın Almanya deneyimi onlara iktisatçıların bir grup hevesli amatörden çok daha fazlası olabileceklerini ve toplumsal hiyerarşinin üst basamaklarında – üniversite profesörleri, hükümet danışmanları ve kamusal entelektüeller olarak yüksek kariyerli – profesyoneller olabileceklerini de gösterdi. Sonuçta, Yeni Nesil ABD'de *iktisat mesleğinin profesyonelleşmesi* noktasında etkili oldu. Amerikan üniversite sisteminin dönüşümünü sağlamak en büyük başarılarındandı. 1870'lerin başlarında Amerikan üniversitelerinde İktisat ve diğer sosyal bilimler – yani bir bütün olarak modern disiplinler – mevcut değildi. Savaştan sonra ülkenin zenginleşmesi, üniversitelerin genişlemesi, emek uzmanlaşırken bilginin artışı bağımsız sosyal bilim disiplinlerinin kurulmasının yolunu açtı. 1890'ların sonuna gelindiğinde ise Amerikan üniversitelerinin çoğunda artık birer iktisat bölümü vardı (Ross, 1991: 53). Almanya'dan aldıkları dereceleriyle Amerikan tarihsiciliğinin yeni neslinin temsilcileri, Yıldızlı Çağın ürünü Johns Hopkins (1876), Stanford (1885) ve Chicago (1892) gibi yenilerinin yanı sıra Harvard, Yale, Columbia, Pennsylvania ve Wisconsin gibi en köklü ve prestijli üniversitelerin de iktisat bölümlerini doldurdular. Böylelikle Amerika'da akademik iktisat Anglo-Sakson köklerinden uzaklaşıp Alman modelinin araştırma odaklı tarzına yönelmiş oldu. Nitekim Amerikan İktisat Derneği (AEA) de 1885 yılında yeni nesil iktisatçılar öncülüğünde, Almanların *Verein für Socialpolitik* (Sosyal Politika Derneği) modelinden esinlenilerek kurulmuştu (bkz. Ely, 1919; ayrıca Hudson, 2010: xix-xi).

Alman Tarihsel Okul'un etkileri Amerikan iktisadı üzerinde hissedilmeye başladığında, iktisadın fiyat teorisinin ötesine geçerek tarih, sosyoloji, siyaset ve psikolojinin katkılarından yararlanma yönünde girişimler söz konusu olmuş, ancak bunlar başarısızlıkla sonuçlanmıştı. 1890'larla beraber neoklasik fiyat teorisi çeşitli mecralardan yükselen ve "dar kapsamlılığı", "statik-tümdengelimci yönteminin yetersizliği", "psikolojik, kültürel ve tarihsel temellerin zayıflığı" ve "sosyal problemlere karşı duyarsızlığı" gibi konulara odaklanan sert eleştirilerin etkisiyle bir hayli yıpranmıştı. Bu yeni modelin ifade ettiği kurumsal ve kültürel dönüşümün köklü bir eleştirisini geliştirmek bağlamında Amerikan Kurumsalcı geleneğinin ve bu gelenek içerisinde dahi ayrıksı bir noktada duran Veblen'in katkısı büyüktü (Özçelik & Özveren, 2015; Şenalp, 2016). İşte Norveçli göçmen bir ailenin çocuğu olarak ABD'de yetişen (*homegrown*) bir iktisatçı/felsefeci olarak Veblen'in radikal fikirlerine ve izleyicilerine Amerikan akademisi içerisinde (bir süreliğine de olsa) etkili olma fırsatı sağlayan böylesine çoğulcu bir ortamdı.¹⁶

¹⁵ Bu süreçte Friedrich List'in –1820'li ve 30'lu yıllarda ABD'de geliştirdiği – fikirlerinin ve aşağıda tartışacağımız Henry Carey'in de babası olan Mathew Carey'nin Philadelphia çevresi ile birlikte çok önemli rol oynadığının altını çizmekte yarar var.

¹⁶ Bu dinamiğin kurumsalcılığın yükselişinde rol oynadığı tartışmasız bir olgudur; ancak yeni neslin reformcu potansiyelinin belirli bir sınırı olduğu da unutulmamalıdır. Perelman'a (2015: 35-38) göre çoğu *sisteme yabancı olmayan* bu iktisatçıların "anlayışları Smith'ten ziyade J. P. Morgan'a yakındır". Almanya'nın gelişimi ekonomiyi kontrol eden dev kartellerle yakın işbirliği içerisinde yeni bilimsel bilgiler yaratan güçlü bir yükseköğretim



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

4.2. Korumacılık vs. *Laissez Faire*: “Amerikan Okulu” Etkisi

Kurumsalcılığı besleyen ikinci birçok önemli damar, 19. yüzyılın son çeyreğinden itibaren Amerikan iktisat düşüncesi içerisinde etkili olmayı başarmasına rağmen sonradan adeta unutulmuş bir gelenek olan *Amerikan Siyasal İktisat Okulu*'dur (kısaca 'Amerikan Okulu'). İngiliz siyasal iktisadının Ricardocu ve Mathusçü çizgisinin “Amerikan sisteminin” gerçeklerine uymadığını savunan Henry Charles Carey (1793-1879), yüzyılın sonlarına doğru *bu okulun*¹⁷ öncü ismi olarak sivrilmmişti. Takipçileriyle birlikte Alexander Hamilton'un korumacı-milliyetçi fikirlerinden etkilenen Carey, sanayi burjuvazisinin çıkarlarını savunuyor; tekelleri ve tekeli eğilimleri çağın illetlerinden birisi olarak kabul ediyor; lakin bu sonuncusunun sebebi olarak İngiltere'yi ve savunduğu/dayattığı serbest ticaret rejimini görüyordu. *Amerikan Sanayiini Koruma Derneği*'nin de kurucusuydu (Helleiner, 2019: 15; Hudson, 2010). Bu sebeple Carey ve Sistem iktisatçılarının İngiltere'yle rekabet edebilmek için tarifeleri yüksek tutmak isteyen Kuzeyli sanayici kapitalistlerin gözdesi olmaları doğaldı.

Carey, görünürde, Marx'a ve fikirlerine ilginç bir şekilde saygı duyuyordu; hatta ona iki adet kitabının [*Harmony of Interest* (1856) ve *Slave Trade: Domestic and Foreign* (1872)] birer kopyasını yollamıştı. Burada ilginç olan Carey'in pek çok metninde sosyalizme karşı düşmanca tutumlar sergilemiş olmasına rağmen Marx'la iletişime geçmiş olmasıydı. *Grundrisse*'de ve Engels'le çeşitli yazışmalarında, Marx'ın, Carey'deki korumacılık/devlet müdahalesi yanlısı ve sınıflar-arası uyum vurgulu 'vulger' burjuva fikirler üzerine bazı eleştirel notlar düşmüş olması şaşırtıcı değildir (Marx, 1973: 883-93). Bu ikisinin yolları *New York Daily Tribune* gazetesinde kesişmiştir. Marx, o sıralarda Londra'da yaşamakta olduğu halde, çoğu ekonomi ve finans üzerine makaleleriyle aynı gazetenin çok okunan yazarlarından. Misyonu, kendi deyimiyle, “burjuvaziye kapitalizmi öğretmektir!” Whiglerin önemli isimlerinden Carey'in ise gazetenin yayın politikaları üzerinde – adeta bir gölge editör gibi – büyük etkisi olduğu bilinmektedir. Engels'le yazışmalarından anlaşıldığı kadarıyla Marx, gazetede yazılarına son verilmesi sürecini *Tribune*'ün giderek “korumacılık yanlısı” bir tutum almasıyla yani Carey'in muhtemel bir müdahalesiyle ilişkilendiriyordu.¹⁸ Bu duruma canı bir hayli sıkılmış olmasına rağmen, onu hala *Yankee*'lerin yegâne kayda değer iktisatçısı olarak görüyordu (Perelman, 1987: 24).¹⁹ Marx'a göre gazete takınmaya çalıştığı 'sözüm ona sosyalist' tutumlara rağmen, gerçekte

sistemine dayanıyordu. Neoklasik teorinin saf haline muhalefetleri önemli olmakla birlikte sisteme bağlılıkları, bu neslin temsilcisi iktisatçıların – Veblen'in aksine – zamanla ana akımla barışmaları sonucunu doğuracaktır.

¹⁷ Ayrıca 19. yüzyıl Amerikan iktisadi düşüncesi içerisinde 'Amerikan Okulu' ve 'korumacılık' tartışması üzerine çok kapsamlı bir çalışma için bkz. Hudson (2010).

¹⁸ Bilindiği gibi Marx da (tıpkı Veblen gibi) ne korumacılık ne de serbest ticaret savunucusudur; ancak sanayi kapitalizmine uygun düşen politikanın serbestlik olduğu görüşündedir. Olguya emek ve sömürü perspektifinden yaklaştığından, serbest ticaretin kapitalist açısından artı-değer oranını yükselten niteliğine vurgu yapmıştır. Daha da önemlisi serbest ticaret üretim alanının genişlemesi ve sermaye birikiminin hızlanması demektir ki bu kapitalist için iyi bir şeydir. Sömürgelerle ticaret de son tahlilde kapitalist toplumsal üretim ilişkilerinin yayılması ve bir dünya pazarının oluşması anlamına gelir ki bu da son tahlilde işçi sınıfı enternasyonalizmi için iyi bir şeydir. Bu coğrafyalarda modern toplumsal sınıfların ve sınıf mücadelelerinin ortaya çıkması bir dünya devrimi için elverişli koşulları yaratabilir. Marx'ın serbest ticaret konusundaki bu görüşleri Avrupa-merkezci niteliği ve sömürgeciliği meşru gösterdiği gerekçesiyle eleştirilmiştir (bkz. Larrain, 1995; Anderson, 2018).

¹⁹ Klasik siyasal iktisada sert eleştirileri olmasına rağmen Carey, muhafazakâr tutumu sebebiyle Amerikan'daki sol eğilimli muhalif iktisatçıları için fazlaca cazip bir figür değildi; ancak, Avrupa solu içerisinde ona ilgi gösteren Duhring gibi önemli isimler vardı (Perelman, 1999: 281-2).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

korumacılık politikaları yanlısı Kuzeyli sanayi burjuvazisinin çıkarlarını seslendiriyordu. Kaldı ki İç Savaş sonrasında ABD, sanayi ve ticarete dünyanın en fazla korumacı ülkesi olarak dikkat çekecekti.²⁰ Dünya Savaşı'na uzanan süreçte ise laissez-faire doktrininin hem eski hem de yeni alternatifleri ortaya çıkmıştı. Carey'nin *Unity of Law*'u 1872'de yayınlanmıştı ve onunla birlikte Peshine Smith gibi *Amerikan Sistemi* savunucuları oldukça aktifti. Ülkedeki emekçi örgütleri, ilerici ve popülist sosyal güçler ile Amerikan sosyalistlerinin de içinde bulunduğu bir dizi politik hareket, bu süreçte laissez faire'e meydan okumak için ortaya çıkmıştı. Akademide ise laissez-faire karşıtı fikirleriyle Lester Ward gibiler Amerikan sosyolojisinde önemli figürler haline geldi (Gibson, 2011: 44; ayrıca bkz. Ross, 1991: 44-50).

1930'ların ilk yıllarına kadar Amerikan sanayi ve tarımını biçimlendiren doktrin büyük ölçüde korumacılık olmasına rağmen, bu politikaların en hararetli savunucusu olan Amerikan Okulu'nun temsilcileri ülkenin siyasi ve iktisadi düşünce tarihi üzerine yapılan çalışmalarda göz ardı edilmiş olması ilginçtir. Adları geçtiğinde ise çoğu zaman ABD'nin sanayi ve ticarete bir dünya gücü olarak yükselişindeki 'tasarlayıcı' rolleriyle değil de Demokrat Parti'nin ve 'kurucu babaların' Locke'cu (Lockean) hegemonik söyleminin dışında kalan birer *anomalı* olarak zikredildiklerini görüyoruz. Oysa Cumhuriyetçilerin (ve daha önce Whiglerin) de belirli ekonomi programları vardı ve işin aslı bunlar Ricardocu ve Malthusçu doktrinlere fazlasıyla bağlı Demokratlardan çok daha gerçekçi ve görgül açıdan geçerli programlardı (Hudson, 2010: vii; ayrıca bkz. Oğuz, 2016). Akademik olarak bakıldığında korumacılık doktrini, iktisadi teorileştirmek bağlamında, kamu politikaları ve teknolojiye 'dışsal' değil merkezi roller atfederek egemen iktisadın dar kapsamının ötesine geçmekte idi. Amerikan Okulu, verimliliği artırmak için ücretler ve fiyatların – emeğin yükselen hayat ve eğitim standartlarını ve artan sermaye hareketliliğini sürdürebilmek için – yeterince yüksek olması gerektiğini vurgulamıştı. 1960'larda karşılaştığı bu gelenek için Michael Hudson, "Birleşik Devletler'in bir zamanların Avrupası'ndan toplumsal ve entelektüel olarak daha seküler ve 'Yüksek Ücretler Ekonomisi' doktrini sayesinde, içinde sınıf çatışmalarından muaf, çok farklı bir iktisadi ve sosyal gelişme çizgisi kovaladığı *kayıp bir medeniyeti* keşfetmiş gibi hissetmişim" diye yazmıştır (Hudson, 2010: vii). Okul, bu şekilde klasik siyasal iktisadın doğal/kaçınılmaz gördüğü sınıf çatışmalarını neomerkantilist bir 'uluslararası çatışmalar' anlayışıyla ikame etmiş oluyordu (bkz. Helleiner, 2019; 2021a,b).²¹ Lakin böylesine 'tutucu' (sınıfsal uyuma odaklı) bir yaklaşım bile Carey ve

²⁰ İthal mallarda uygulanan tarifelerden elde edilen gelirler 19. yüzyılda Amerikan federal hükümetinin gelirleri içerisindeki en önemli kalemi oluşturmaktaydı. Ağırlıklı olarak Kuzeyli sanayicilerin menfaatine korumacılık amacıyla da kullanılan bu politika, Güney'in tarım ürünleri ihracatına dayalı endüstrilerinde maliyetlerin artmasına yol açıyordu. Korumacılık ve tarifeler meselesi İç Savaş öncesinde kölecilik uygulamalarıyla birlikte politik tartışmaların merkezinde yer aldı. Güneyli toprak sahipleri ve üreticilerin pamuk, tütün ve pirinç gibi mallarının başlıca alıcısı ve ithalatının da kaynağı Britanya idi (Dowd, 2008: 55). Dolayısıyla Smith'çi/Ricardo'cu ya da Jefferson'cu bir 'serbest ticaret' liberalizmini savundular. Kaldı ki bu sektörler için can alıcı önem taşıyan köle ticareti de serbest piyasada yürüyordu. Kuzeydoğu'lu sanayici kapitalistler ise yerli 'bebek sanayileri'ni Britanya'yla rekabetten korumak için Hamilton'cu (yani korumacı) milli bir politikada ısrar ettiler. Dolayısıyla, Amerikan İç Savaşı, büyük ölçüde Amerikan egemen sınıflarının bu iki farklı ticaret rejimini (korumacılık vs. 'görelî' serbest ticaret) savunan unsurları arasındaki bir çatışma olarak tarihe geçti. Dowd'a göre "korumacılık böylece 19. yüzyıl boyunca devam ederek Almanya, Fransa, İtalya, Japonya ve onlarla birlikte Britanya ve Kanada'yı içeren, bugünün hâkimi Yediler Grubunu (G7) ortaya çıkardı" (2008: 55-6).

²¹ Carey, örneğin, Ricardo'nun rant teorisinin üç temel iddiası tartışmaya açmak istemişti. Bunlardan ilki en verimli toprakların daha az verimli olanlardan önce kullanıma açılacağı varsayımıydı ki o bunun tam tersini iddia etmişti.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

izleyicilerinin zamanla unutulmasını engelleyemedi. 20. yüzyılda dünyanın baskın ekonomik gücü haline geldikten sonra, tıpkı kendi zamanında İngiltere'nin yaptığı gibi, 'geriden gelen' olduğu ve öndekini 'yakalama çabası' (*catch-up drive*) sarf ettiği dönemlerde uygulanan – ve artık birer anomali olarak – görülen politikalar hafızalardan silinmek istenmiştir.²² Amerikan Okulu'nun ve canıgönülden savunduğu korumacı doktrinlerin başına gelen basitçe bundan ibarettir. Cari piyasa fiyatları, gelirler ve verimlilik vurgulu serbest ticarete alternatif bir doktrin oluşturmaya çalışırken, Amerikan Okulu kendi iktisadi mantığını piyasa fiyatlarıyla ifade edilmeyen uzun dönemli bir gelişme düşüncesine odaklanarak genişletti. Bu ise toprak ve kaynaklardaki azalmayı, sermayenin verimliliği ve teknoloji tartışmasıyla altyapı ve eğitim yatırımlarını dikkate alan iktisadi analizlerin Amerika'da 'kurumsalcı' bir çizgide gelişmesine yol açmıştır (Hudson, 2010: xix).²³

20. yüzyılda bu bağlantıya dikkat çeken çok sayıda çalışma mevcuttur. Örneğin, Carey'in kurumsal iktisat ve gelişme kuramlarının sosyal ilerleme fikrine dayandığını belirten Stow Persons şunları yazmaktadır: "İktisatçı Henry C. Carey, Thorstein Veblen'in teorilerini andıran bir akıl yürütme tarzında, Homo Sapiens'i diğer hayvanlardan ayıran bir *ilerleme içgüdü*sü saptadı (...) Henry Carey böylece *ilerlemeye olan inancın* iktisadi ve endüstriyel faaliyetler için itici bir güç olduğunu gördü" (1958: 156, vurgular benim). Benzer şekilde Broadus Mitchell'a göre "[İ]ktisadi tahlillerde Veblen'in – sosyalistler dışında – bir öncülünü arayacak isek, o kişi Carey'den başkası olamazdı" (1966: 193). Allan Gruchy ise Michael Hudson'un (2010 [1975]) bu yazıda da çok yararlandığımız Amerikan Okulu'nun gelişimini konu alan kitabı hakkında şöyle yazmıştır: "Amerikan Okulu, Henry C. Carey'den Simon N. Patten'e uzanan uzun bir heterodoks iktisatçılar dizgesini kapsamaktadır" (Gruchy, 1977: 147). Anılan grubun dışında olmayan Veblen de benzer şekilde, yüzyılın ilk üçteyi boyu gelişen (Amerikan Okulu başta olmak üzere) Ortodoks olmayan iktisat teorilerinin çoğundan etkilenmiştir (Vaughn, 2003: 681-3).

4.3. Yönetimsel sınıf ve ideolojisinin yükselişi: Veblen, Burnham ve Berle/Means

Kurumsalcılığın ABD'de neden başarılı olduğunu anlamak için bu okulun savunduğu (ve/ya onu sahiplenen) toplumsal sınıfların/güçlerin neler olduğuna da bakmak gerekir. Robert W. Cox'un

İkincisi, rantın, nüfus artışı daha verimsiz arazilerin kullanımını gerektirdiğinde, daha verimli olanın "orijinal ve yok edilemez güçleri" için yapılan bir ödeme olarak tanımlanmasına idi. Oysa Carey, rantın toprağa insanların üzerinde/çevresinde yoğunlaşmasından kaynaklanan *durum avantajları* için ödendiğini düşünüyordu. Üçüncü itirazı toprak sahiplerine ödenen rant miktarı arttıkça, işçi ücretlerinin düşeceği görüşüne yönelikti. Carey, bunun yerine, rantın nüfusun yoğunlaşmasıyla artacağını ve emekçilerin hem mutlak anlamda hem de toprak sahiplerine kıyasla daha iyi durumda olacağını öne sürmüştü. Dolayısıyla rantın artması, Ricardo'nun tersine, bir çatışmayı değil toprak sahipleri ve emekçiler arasındaki "mükemmel bir çıkar uyumunu" gösterir idi (Meardon, 2015: 307-8).

²² Bu konuda yetkin bir çözümleme için bkz. Kaymak (2016).

²³ Bu çizgi aynı zamanda piyasa güçlerinin – ilgili politik bağlamlardaki – sosyalist ve İlerici Dönem eleştirileriyle el ele gelişti. Bu eleştirilerin ikisi de piyasa güçlerinin biçimlenmesinde, Demokratik Parti liderliği ile en eski ve itibarlı (ancak İngiliz hayranı) kolejlerde okutulan serbest ticaret müfredatları tarafından savunulan bireyselci çizgiye karşı, hükümetlerin daha fazla rol oynamasını savunuyordu. Bu noktada Veblen'in korumacılığın olumsuz sonuçları hakkındaki görüşlerine yukarıda 'sabotaj' bahsinde değinmiştik. Lakin o katışıksız bir serbest ticaret yanlısı da değildi. Barışçıl sanayi güçlerinin gelişimi için toplumların birbirinden özgürce 'ödünc alabilmesi' elbette önemli idi; ancak her ikisi de yağmacı dürtü, alışkanlık ve kurumların uzantısı olan mevcut kapitalist rekabet sistemi ile milliyetçilik ve militarizmden beslenen emperyalizm böyle bir gelişmeye asla müsaade etmezdi. Veblen'in serbest ticaret ve emperyalizm konudaki görüşleri için bkz. Veblen (1915, 1917)



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

(1981) hatırlattığı gibi teoriler, “daima birileri ve belirli amaçlar için” var olagelmışler ise sorulması gereken şudur: ‘Amerikan Kurumsalcılığı,’ ‘Eski Kurumsal İktisat,’ ‘Evrimsel İktisat’ vb. terimlerle ifade edilen bu eleştirel siyasal iktisat okul geleneği *kimler için, hangi amaçlara hizmet etmek için* ortaya çıkmıştır?” Veblen, çok açıktır ki, Yıldızlı Çağ’da büyük bir hızla büyüyen rantiyeye kesimlerinin, görgüsüz ve aç gözlü yeni yetme zenginlerin, J.P. Morgan, Carnegie, Rockefeller ve Vanderbilt gibi doymak bilmez kodamanların çıkarlarını savunmadı; ancak büyüyen işçinin sınıfının örgütlü mücadelesine de her zaman mesafeliydi. Bu sebeple çoğu araştırmacı için Veblen’i ve Amerikan Kurumsalcılığını belirli bir politik çizgiye oturtmak hiç kolay olmadı. Zengin sınıfların israfçı ve gösterişli tüketiciliğini ve parasal kültürünü hicvederken *radikal; Teknisyenler Sovyeti*’ne, mühendisler ve mühendislik etkinliğine aşırı anlamlar yüklerken ise *teknokratik seçkin*ci bir kimse olarak algılandı ve eleştirildi (Tilman, 1992). Yaşadıklarını, *örgütsüz bir küçük burjuva radikalinin trajik özyıkım* hikâyesinden ibaret görenler de vardı (Heilbroner, 2003; ayrıca bkz. Boulding, 1957). Ben ise bu kısımda Veblen’in fikirleri ve Amerikan Kurumsalcılığının genel olarak “sol yönetimsellik” (*left managerialism*) diyebileceğimiz bir çerçeveye oturduğunu; Amerikan akademisi, araştırma enstitüleri ve hükümet organlarındaki kurumsal dönüşün, ‘yönetimsel sınıfın’ (*managerial class*) yükselişi tartışmalarından ayrı ele alınamayacağını öne süreceğim. Zira Yeni Düzen yıllarında Rexford Tugwell, Mordecai Ezekiel, Isador Lubin, Clarence Ayres, J. K. Galbraith, John R. Commons ve Thurman Arnold gibi güçlü kurumsal isimler politika-yapıcılık ve danışmanlık hizmetleriyle Amerikan ulusal politikaları üzerinde etkinliklerini bir hayli arttırmışlardı. Veblen’in bu isimler üzerinden Yeni Düzen’in hem (Marksist-olmayan) solundaki hem de sağındaki (Yeni Düzen liberalizmi) hareketleri etkilediğini savunan tarihçiler söz konusudur (bkz. Tilman, 1988: 156, 167; ayrıca Tilman, 2008).²⁴

Veblen’i ve Commons ve Mitchell gibi izleyicilerini ‘ilerici’ teknokrat ve idarecilerin sözcüsü organik aydınlar olarak tanımlamak; bunun karşıtı olan bazı entelektüel eğilimlerin ve sınıf konumlarının olduğunu örtük biçimde kabul etmek demektir. Aynı kesitte Kıta Avrupası’nda Pareto, Michels ve Mosca gibi isimler teknokrasi yanlısı elit kuramlarını geliştirmekteydiler. Ancak, bu isimlerin geniş halk kitlelerinin demokratik taleplerini (onları sosyalizmden uzak tutarak) etkisiz kılacak fikirlerin yaygınlaşmasında *yeni orta sınıfların* özgül rollerini tayin etmek gibi başka dertleri daha vardı. Anılan geleneğin bir diğer özelliği (Mosca’yı saymazsak) Avrupa’da yükselen faşizme karşı besledikleri sempatiydi. Bu sebeple Veblen ve izleyicilerinin kurumsal yaklaşmaları, Pareto ve Michels gibi isimlerin faşizmi destekleyen görüşlerine (ve elbette Marksizm/Leninizm gibi radikal fikirlere) karşı bir “sol yönetimsellik” çerçevesinde ele alınabilir. Yani yönetimsellik düşüncesi kapitalizmin *eşitsiz ve bileşik* geliştiren doğasının bir başka tezahürü olarak, Eski Kıta’da faşizmi desteklerken Yeni Dünya’da liberal bir Yeni Düzen ilericiliğine (*New Deal Progressivism*) kapı aralamakta idi (bkz. Van der Pijl, 2005).

‘Yönetimsel devrim’ kuramı, modern kapitalizmin yapısında meydana gelen ve yazının önceki kısımlarında da değinilen tarihi bir değişime işaret etmiştir. Bu değişimin şüphesiz en çarpıcı yanı modern şirketteki “sahiplik ve kontrol süreçlerinin birbirinden ayrılması” olgusu idi.

²⁴ Tilman’a göre Yeni Düzen’in çok sayıda sağ kanat politikacısı ve bürokratinin Veblen’e ve çalışmalarına dönük sempatik ilgisi onun yazılarındaki üslubunu ve dolayısıyla gerçek fikirlerini tam olarak anlamamış olmalarından kaynaklanmaktadır. Aksi halde, “hiçbiri Veblen’ci programları takip etmeyi önermezdi” diye yazmıştır (Tilman, 1988: 167-8).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

İşletme tarihi yazınında şirketleri gerçekte kontrol edenlerin kimler olduğu üzerine bu uzun tartışmanın bir tarafında ‘profesyonel yöneticiler,’ diğerinde ise ‘hissedarlar çıkarları’ yani ‘mülkiyet sahipleri’ bulunuyordu. İlginç bir şekilde ilki lehine tezler ortaya atan en önemli isimleri etkileyenlerin arasında *malının başında olmayan mülk sahipliği* kavramını geliştiren ve çalışmalarında ‘sanayi’ ile ‘işletmeyi’ uzlaşmaz derin bir karşıtlık içinde gören Veblen vardı.²⁵ ABD’de 19. yüzyıl kapitalizmiyle özdeşleşen ‘seçkin iş adamı’na (*business elite*) karşı, 1933 ve 1940 yılları arasında (Yeni Düzen’de) *şirket yöneticilerinin* yükselişte olduğu vurgulanıyordu. Bu, şüphesiz ki Amerikan toplumunun tarihindeki en önemli gelişmelerden birisiydi; çünkü “yönetimsel sınıf, iktisadi güçleri toplumdaki herkesin iyiliğine olacak şekilde yönlendirecek” bilinçteydi (Sutton vd., 1956: 33-34). Bu görüşü benimseyen bazı yorumcular siyasal sisteminin de yükselen bir ‘teknokratlar sınıfının’ hâkimiyeti altında girdiğini öne sürmüştü ve 1914’te başlayan ve Büyük Savaş’tan sonra devam eden süreçte kapitalizmin yönetimsellik adı verilen yeni bir sosyal sistemle yer değiştirdiğini iddia edebilmişlerdir (bkz. Chandler, 1977).²⁶

Teknokratların ve yöneticilerin ekonomik sistemin komuta merkezinde mülkiyet sahiplerinin yerini alabileceğini öngören *yönetimsellik düşüncesi*, Saint Simon’a ve Auguste Comte’a kadar uzanır. Bu isimler bir yandan kapitalist piyasa anarşisini eleştirirken, diğer yandan toplumsal meselelerin yönetimi için *akılcı* bir bilimsel düzene ve bu düzeni inşa edecek *bilim insanlarına* ihtiyaç olduğunu savunmuşlardır (Eyal vd., 1997: 63). Bu düşünce, 20 yüzyılın ilk yıllarında ABD’de Veblen ve bir ölçüde Frederick W. Taylor gibi İlerici Dönem figürlerince yeniden dile gelecektir. Ancak, bu meselenin yakıcı bir politik sorun bağlamında ve teorik bir disiplin içerisinde ele alındığı asıl yer Avrupa’ydı. Devlet sosyalizminin belirli koşullarda yozlaşarak, iktidarın birtakım ‘bürokratik seçkinler’ veya ‘yeni bir sınıf’ tarafından uygulandığı bir sisteme dönüşebileceği teorisinin kökeninde Mikhail Bakunin’in 1870-1873 yıllarında yazdığı meşhur Marx eleştirisi vardır. Kuram, sonraları Leon Troçki’nin *İhanete Uğrayan Devrim* (1937)’deki Stalinizm reddiyesi ile özdeşleşecektir. Bu elbette Troçki’nin aşağıda bazılarına değindiğimiz ‘Yeni Sınıf’ kuramcılarının birisi olduğu anlamına gelmemekle birlikte, Sovyetler Birliği’ni bürokratik bir sınıf tarafından yönetilen bir toplum olarak tanımlayan ilk teorilerin o dönemin Troçkistleri tarafından ortaya atıldığını unutmamakta yarar vardır (Biggart, 1990: 265).

Bu noktada, 30’larda Troçkist yönelimli Amerikan Sosyalist İşçi Partisi’nin liderlerinden olup, 1939’da keskin bir dönüşle sağ/muhafazakâr bir pozisyona geçen, bir süre CIA hesabına da çalışan ve günümüz Amerikan *Yeni-Muhafazakârlığının* öncüsü olarak kabul edilen James Burnham’ın çalışmaları çok önemlidir. Anılan ‘Yeni Sınıf’ teorisyenlerinin ABD’deki en tutucu temsilcilerinden olan Burnham, ünlü kitabı *Managerial Revolution*’da (1941) kapitalistlerin seyahatler, eğlence, cemiyet hayatı gibi sebeplerle işlerinin başından uzaklaştıkça ülkede gücün kademeli olarak yeni *yönetimsel sınıfa* doğru kaydığını öne sürmüştür. Burnham’a göre

²⁵ Ekonominin sabote edilmesini mal sahiplerinin yozlaşmış kâr hırslarına bağlayan Veblen (2011 [1921]) üretim verimliliği, eşitlik ve ilerlemenin *sahici bir biçimde* ancak mühendisler tarafından savunulabileceği görüşündeydi. Sosyalizmin ABD’deki olası bir zaferinde, başat aktör olarak da Amerikan işçi sınıfını değil, üretime ilgisini sahici bulduğu mühendisleri ve “teknisyenler Sovyeti”ni (*Soviet of technicians*) işaret etti. İlginç bir şekilde fikirleri, modern kapitalizmin yönetimsel/teknik kadrolarının görevleriyle ‘organik olarak’ ilişkiliydi. Bu kadrolar hacim ve kapasite açısından büyüdükçe, Veblen ve Amerikan kurumsalcılığının entelektüel etkisi muhtemelen kendisinin pek de onaylamayacağı bir şekilde artmıştı. Kendisinin teknisyenlere/mühendislere ve etkinliklerine atfettiği olumlu roller iyi bilinmekle birlikte ‘idareciler’ söz konusu olduğunda aynısını söylemek mümkün değildir.

²⁶ Daha yakın tarihli bir tartışma için ise bkz. Duménil & Lévy (2018).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

küçük ölçekli işletmeler ve görece küçük parlamenter devlet düzenlerine dayanan 19. yüzyıl burjuva medeniyeti, yönetici sınıflarını dev şirketlerin profesyonel yöneticileriyle asker ve sivil bürokratların (teknokratların) teşkil ettiği yeni bir sömürücü topluma doğru eviriliyordu. Doğrusu bu, ne kapitalist ne de sosyalist bir toplumdur. Yönetimsel toplumda özel mülkiyet kaybolmuyor; devletin ekonomik, toplumsal ve siyasal hayatta ağırlıklı rol oynadığı radikal bir değişim yaşanıyor. Burada “üretim olanaklarının” mülkiyet hakları artık *bireylere* değil, *devlete veya kurumlara* ait olmakta idi. Kitabı, George Orwell’ın 1984 romanına doğrudan ilham vermişti. Burnham, Sovyetler Birliği’ni (Leninizizm–Stalinizm), Nazi Almanya’sını (Nazizm ve faşizm) ve Roosevelt’in *Yeni Düzen* Amerika’sını (her biri farklı gelişme aşamalarını ifade etse de) bu modern yönetimsel rejimin farklı ‘çeşitleri’ ve ‘ideolojileri’ olarak tasvir etmişti. Yönelimleri ortaktı: *Kapitalizmden yönetimsel topluma doğru* geçilmekte idi (Burnham, 1941: 196). Yine de Burnham’ın yönetimsel toplum tartışmasının odak noktasında özel mülkiyetten kamu/devlet mülkiyetine geçişinin veya [şirket yöneticilerinden ziyade] devlet yetkililerinden (*state officials*) oluşan yeni bir sınıfın yükselişinin bulunduğunu hatırlamakta yarar vardır.²⁷ O, Rusya ve Almanya’nın bu açıdan diğer bütün ulusların ilerisinde olduğunu ve İkinci Dünya Savaşı’nı tam da bu sebeple kazanacaklarını düşünmektedir (ayrıca bkz. Duménil & Lévy, 2018: 68).

Adolf A. Berle & Gardiner C. Means, büyük ses getiren kitapları *The Modern Corporation and Private Property*’de²⁸ (1932) ‘yönetimsel devrim’ tartışmasına Burnham’dan daha önce farklı bir yorum getirmişlerdi. Buna göre sahipleri yerine işletmelerin maaşlı çalışan idarecilerinden oluşan bir yönetimsel sınıfın – ki ikili onlara çalışmalarında ‘sanayinin prensleri’ diyordu (*ibid*, 2) – toplumun üretken varlıklarını kontrol ettiği ve mülkiyet sahiplerinin kurumsal yönetim süreçleriyle büyük ölçüde ilgisiz hale geldiği bir dönemdi söz konusu olan. Berle & Means’e göre hissedarlar giderek parçalı ve dağınık bir yapı arz ettikçe, şirket yöneticileri üzerindeki etkileri sınırlanmakta idi. Diğer bir ifadeyle finans kapital çağında kurumsal kontrol (yönetim kurulları) mekanizmalarına şirketin içerisindekiler (*corporate insiders*) hükmetmekteydi. Bu arada tarihin en büyük kapitalist krizi ABD’de patlak vermişti. Krizin etkileri tüm toplumu sarsarken militan bir işçi sınıfı mücadelesi gelişmekte idi. Roosevelt yönetimi ise yukarıda andığımız yükselen idarecilerden oluşan *çekirdek bir ekiple* birlikte, sistemi koruyabilmek için gerekli gördükleri reformlar etrafında (Yeni Düzen diye adlandırılan) bir kapitalist sınıf uzlaşısı örgütledi (Maher, 2022: 43; ayrıca bkz. Hill, 1967). Veblen’in bizzat şahit olmadığı bu süreçte,

²⁷ Burnham, iş dünyasında karşılaşılan bireyleri (1) ‘idareciler’ (*managers*), (2) ‘finansal yöneticiler’ (*finance executives*), (3) ‘finans-kapitalistler’ (*finance-capitalists*) ve (4) ‘mal sahipleri’ (*stockholders*) şeklinde tasnif etti. Burada Yeni Düzen’in yönetici sınıflarından ve Veblen’in hatalı bulunduğu yaklaşımından farklı olarak sevk ve idare işlerini hayli uzmanlık isteyen işlevler olarak görüyor ve teknik mühendislik işleriyle asla karıştırılmaması gerektiğini düşünüyordu. Mühendisler ve bilim insanları sadece vasıflı işçilerdi; idare etme, organizasyon, rehberlik, vb. ‘üstün’ meziyetleri yoktu. Finans yöneticileri ise şirketlerin bankalar, borsalar ve hissedarlar dünyasıyla olan bağlantılarını kurmakta iken şirketin hukuki ve biçimsel sahipleri – birkaç istisna dışında – hayli pasif rollerdeydi. Temettü gelirleri elde eden bu kimselerin şirket faaliyetleri üzerinde kontrolleri yoktu. Dolayısıyla ilk grubun işlevini üstlenenler (idareciler) olmaksızın üretim *teknik olarak* imkânsız idi. Diğer deyişle, finans yöneticilerinin (ikinci grup) kar elde etme işlevi, finans-kapitalistler ve hissedarların (üçüncü ve dördüncü grup) tüm işlevleri ‘teknik bir bakış açısıyla’, Burnham’a göre, bütünüyle gereksizdi (Burnham, 1941: 81-87).

²⁸ Eserin Roosevelt’in Yeni Düzen politikaları ve reformlarının birçoğuna doğrudan ilham verdiği yönünde çok sayıda yorum yapılmıştır. Örneğin, kitap *Time* dergisi tarafından “Roosevelt yönetiminin iktisadi anlamda ‘kutsal kitabı’” olarak tanımlamıştır. *The Modern Corporation*’ın çok boyutlu etkileri üzerine bkz. Hessen (1983).



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Commons, Witte ve Perlman gibi meslektaşları/öğrencileri çok aktif roller oynadılar (Tilman, 2008; ayrıca bkz. Tilman, 1988).

5. Sonuç

Bu çalışmada egemen neoklasik iktisadın karşısında Veblen gibi uzlaşmaz, radikal bir ismin öncülüğündeki 'muhalif' bir akım olarak görülen Amerikan kurumsalcılığının Yıldızlı Çağ ve onu izleyen İlerici Dönem ve Yeni Düzen yılları boyunca Amerikan akademi ve bürokrasisinde nasıl olup da ana akım bir konum edinebilmiş olduğu göstermek istenmiştir. Anılan dönemde gözlenen son derece hızlı bir sanayileşme, 1870'lerin büyük krizinin etkisi, derinleşen gelir adaletsizliği, toplumsal muhalefetin yükselişi ve Amerika'nın bir dünya gücü olmaya evrilmesi gibi kendine özgü dinamikler, akademik mesleklerin profesyonelleşerek kurumsallaştığı bir bağlamın da ifadesi olmuştur. Kurumsalcılığın kısa süreli başarısının ardında mensuplarının sınıfsal kökenleri kadar, savundukları fikirlerin dönemin Amerikan yönetici sınıfları nezdinde neler ifade ettiği de vardır. Kurumsalcıların (Veblen'in iğneleyici üslubuyla sınırlı) radikalizmi bu açıdan genel olarak ürkütücü görülmemiştir; tersine kapitalist toplumun sürekli eşitsiz ve bileşik gelişme kalıpları üreten niteliği, tıpkı diğer başka bazı düşünce akımlar gibi kurumsalcı fikirlerin gelişimi için ABD'yi uygun bir yer haline getirmiştir. Çalışmanın kurumsalcı akımın Alman Tarihsel Okulu ve Amerikan Okulu bağlantısı üzerine olan bölümlerinde bu iddiayı destekleyen argümanlar sıralanmaktadır.

Kurumsalcı iktisadın araştırma programları rakiplerinden daha tutarlı ve ikna edici oldukları için değil, o dönemin siyasal ve iktisadi ihtiyaçlarına cevap verebildiği için ABD'nin önde gelen üniversitelerinde, Amerikan Ekonomi Derneği gibi meslek örgütlerinde yer edinebilmiştir. Veblen, Alman Tarihsel Okulu'nun izleyicileri ile Amerikan Okulu'nun sanayi burjuvazisinin çıkarları için korumacılık talep eden temsilcilerini belirli bir mesafeden izliyordu. İngiliz klasik iktisadının (değişen dozlarda) korumacılık yanlısı bir eleştirisi her iki okulun ortak noktasıydı. Belki bu sebeple kurumsalcılık bu iki okulla benzer bir noktada değerlendirilmiştir. Dönemin koşullarında ABD'de sanayi yönlü gelişimin katışıksız bir *laissez-faire liberalizmiyle* mümkün olmayacağı ortada olmakla beraber, Veblen'e göre ticaret tarifelerinin sakıncaları da açıktı. Dolayısıyla aslında Amerikan kurumsalcılığının eklektik dünyasında her zaman korumacılıktan çok daha fazlası vardı.

Son kısımda kurumsalcılığın Amerikan devletinin endüstriyel ilişkiler, eğitim, kamu, ekonomi ve sanayi politikalarının oluşumunda ve elbette akademik kurumlarda gösterdiği etkinliğin toplumsal/sınıfsal bir bağlamı olduğu gösterilmek istenmiştir. Amerikan Kurumsalcılığının "sol yönetimsellik" denilebilecek bir çerçeveye oturduğu öne sürülmektedir. Diğer bir deyişle bu yazı, Veblen ve izleyicilerinin Yeni Düzen yıllarında yükselen 'yönetimsel sınıfın' ilerici unsurlarını temsil eden – Gramsci'nin ifadesiyle – 'organik aydınlar' olduklarını iddia etmekte ve geleneğin ABD'deki başarısının en önemli nedenlerinden birisi olarak bu organik ilişkiye işaret etmektedir.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Kaynakça

- Adorno, T. W. (1997 [1941]). Veblen's Attack on Culture. Adorno, T. W. *Prisms* (73-93). MIT Press.
- Anderson, K. B. (2018) *Marx Sınırlarda: Etnisite, Ulus, Ulusçuluk ve Batı Dışı Toplular*. D. Gedizlioğlu (Çev.). İstanbul: Yordam.
- Backhouse, R. E. (1985). *A History of Modern Economic Analysis*. Basil-Blackwell.
- Boulding, K. (1957). A New Look at Institutionalism. *The American Economic Review*, 47(2), 1-12.
- Baş-Dinar, G. (2015). Veblen'in Analizinde Endüstriyel ve Finansal Faaliyetler Arasındaki İkilem ve Kapitalizmin İstikrarsızlığı. Öncü, A. (Ed.), *Thorstein Veblen: Kullanım Kılavuzu* (159-184).
- Berle, A. A. & Means, G. C. (1932) *Modern Corporation and Private Property*. New York: The Macmillan Co.
- Biggart, J. (1990). Alexander Bogdanov and the Theory of a 'New Class'. *The Russian Review*, 49, 265-282.
- Burnham, J. (1941). *Managerial Revolution or What is Happening in the World Now*. Putnam and Company.
- Chandler, A. D. Jr. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Harvard University Press.
- Coase, R. (1984) "The New Institutional Economics," *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140, 229-31.
- Cornehls, J. V. (2004). Veblen's Theory of Finance Capitalism and Contemporary Corporate America. *Journal of Economic Issues*, 38(1), 29-58.
- Cox, R. W. (1981). Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory. *Millenium: Journal of International Studies*, 10(2), 126-155.
- Cutler, A.T. (1938). The Ebb of Institutional Economics. *Science & Society*, 2(4), 448-470.
- Dorfman, J. (1955). The Role of the German Historical School in American Economic Thought. *The American Economic Review*, 45(2), 17-28.
- Dowd, D. (2008). *Kapitalizm ve Kapitalizmin İktisadı (Eleştirel Bir Tarih)*. C. Gerçek (Çev.). İstanbul: Yordam.
- Dugger, W. (2011). Kızıl Veblen. B. Özçorlu (Çev.), *Mühendisler ve Fiyat Sistemi* (9-10).
- Duménil, G. & Lévy, D. (2018). *Managerial Capitalism: Ownership, Management & The Coming New Mode of Production*. Pluto Press.
- Ekelund Jr., R. B. & Hebert, R. F. (2014). *A History of Economic Theory & Method* (6. Baskı). Long Grove, Illinois: Waveland.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

- Ely, R. T. (1919). The American Economic Association 1885-1909. *American Economic Association Quarterly*, 11(1), 47-111.
- Eyal, G., Szelenyi, I. & Townsley, E. (1999). The Theory of Post-Communist Managerialism. *New Left Review*, 1/222, 60-92.
- Gibson, D. (2011). *Wealth, Power, and the Crisis of Laissez Faire Capitalism*. Palgrave Macmillan.
- Gruchy, A. G. (1977). Review of M. Hudson. *History of Political Economy*, (9), 147-150.
- Gürkan, C. (2007). Veblen, Schumpeter ve Teknoloji. Özveren, E. (Ed.), *Kurumsal İktisat* (237-281).
- Hamilton, G. G. & Petrovic, M. (2009). Thorstein Veblen and the Organization of the Capitalist Economy. P. Adler (Ed.), *The Oxford Handbook of Sociology and Organization Studies: Classical Foundations*.
- Hamilton, W. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review*, 9(1), 309-318.
- Heilbroner, R. L. (2003). *İktisat Düşünürleri: Büyük İktisat Düşünürlerinin Yaşamları ve Fikirleri*. A. Tartanoğlu (Çev.). Ankara: Dost.
- Helleiner, E. (2019). Varieties of American Neomercantilism. *European Review of International Studies*, 6(3), 7-29.
- Helleiner, E. (2021a). The Diversity of Economic Nationalism. *New Political Economy*, 26(2), 229-238.
- Helleiner, E. (2021b). *The Neomercantilists: A Global Intellectual History*. Cornell University Press Ithaca and London.
- Herbst, J. (1965). *The German Historical School in American Scholarship: A Study in the Transfer of Culture*. Cornell University Press.
- Hessen, R. (1983). The Modern Corporation and Private Property: A Reappraisal. *The Journal of Law and Economics*, 26(2), 273-89.
- Hill, F. G. (1967). Veblen, Berle and the Modern Corporation. *The American Journal of Economics and Sociology*, 26(3), 279-295.
- Hodgson, G. M. (1996). Varieties of Capitalism and Varieties of Economic Theory. *Review of International Political Economy*, 3(3), 380-433.
- Hodgson, G. M. (2000). What is the Essence of Institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 34(2), 317-329.
- Hodgson, G. M. (2007a). Evolutionary and Institutional Economics as New Mainstream. *Evolutionary Institutional Economics Review*, 4(1), 7-25.
- Hudson, M. (2010 [1975]). *America's Protectionist Takeoff 1815-1914: The Neglected American School of Political Economy*. New York and London: ISLET-Verlag.



- Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880
-
- Hudson, M. & Öncü, A. (2016). *Absentee Ownership and its Discontents: Critical Essays on the Legacy of Thorstein Veblen*. New York and London: ISLET-Verlag.
- Hunt, E. K. (1979). The Importance of Thorstein Veblen for Contemporary Marxism. *Journal of Economic Issues*, 13(1), 113-140.
- Hunt, E. K. & Lautzenheiser, M. (2016) *İktisadi Düşünceler Tarihi*. V. U. Arslan (Çev.). Ankara: Phoenix Yayınevi.
- Jo, T. & Lee, F. S. (2015). *Marx, Veblen, and the Foundations of Heterodox Economics: Essays in Honor of John F. Henry*. Routledge.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan and Co. Limited
- Kaufman, B. E. (2017). The Origins and Theoretical Foundation of Original Institutional Economics Reconsidered. *Journal of the History of Economic Thought*, 39(3), 293-322.
- Kaymak, M. (2016). Hegemonya Tartışmaları Işığında İngiliz ve Amerikan Hegemonyaları: Yönlendirici Hegemonyadan Kural Koyucu Hegemonyaya. *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 34(1), 63-92.
- Kitch, E. W. (1983). The Fire of Truth: A Remembrance of Law and Economics at Chicago, 1932-1970. *The Journal of Law & Economics*, 26(1), 163-234.
- Köse, A. H. & Öncü, A. (2000). *Kapitalizm, İnsanlık ve Mühendislik: Türkiye’de Mühendisler Mimarlar*. TMMOB.
- Larrain, J. (1995). *İdeoloji ve Kültürel Kimlik: Modernite ve Üçüncü Dünyanın Varlığı*. N. N. Domaniç (Çev.). Ankara: Sarmal.
- Lawson, T. (2006). The Nature of Heterodox Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 30, 483-505.
- Marx, K. (1973). *Grundrisse: Introduction to the Critique of Political Economy*. M. Nicolaus (Çeviri ve Önsöz). Random House.
- Maher, S. (2022). *Corporate Capitalism and the Integral State: General Electric and a Century of American Power*. Palgrave Macmillan.
- Meardon, S. (2015). Henry C. Carey’s ‘Zone Theory’ and American Sectional Conflict. *Journal of the History of Economic Thought*, 37(2), 305-20.
- Millios, J. (2022). Seeking the “Spirit of Capitalism”: The German Historical School and the Controversies about the Origins of Capitalism. *International Critical Thought*, 12(1), 81-97.
- Milonakis, D. & Fine, B. (2009). *From Economics Imperialism to Freakonomics*. London: Routledge.
- Mitchell, B. (1966). *Great Economists in Their Times*. Totowa, N.J.: Littlefield, Adams & Co.
- O’Hara, P. A. (2002). The Contemporary Relevance of Thorstein Veblen’s Institutional-Evolutionary Political Economy. *History of Economics Review*, (35), 78-103.



- Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880
- O'Hara, P. A. & Sherman, H. J. (2004). Veblen and Sweezy on Monopoly Capital, Crises, Conflict, and the State. *Journal of Economic Issues*, 38(4), 969-987.
- Oğuz, M. C. (2017). ABD'de 'Progressivism' Hareketi ve Woodrow Wilson'un Kurucu Babalar'a İtirazı. *Amme İdaresi Dergisi*, 50(1), 1-25.
- Öncü, A. (2015a). *Thorstein Veblen: Kullanım Kılavuzu*. İstanbul: Habitus.
- Öncü, A. (2015b). Bir Teknisyenler Sovyetinin Olanaklılığı Hakkında: Veblen'in Kümülatif Nedensellik Yönteminin Türkiye'ye Uygulanması. A. Öncü (Ed.), *Thorstein Veblen: Kullanım Kılavuzu* (259-286).
- Öncü, A. (2017). On the Possibility of a "Soviet of Technicians": Veblen's Cumulative Causation Applied to the Turkish Case. *Review of Radical Political Economics*, 49(1), 67-82.
- Özçelik, E. (2007). Kurumlar, Kurumsal İktisat ve Avusturya Okulu. Özveren, E. (Ed.), *Kurumsal İktisat* (201-235).
- Özçelik, E. & Özveren, E. (2015). Kurumsal İktisadın Dünü, Bugünü ve Yarını. *Ekonomik Yaklaşım*, 26(96), 17-57.
- Özveren, E. (2007b). Aralanan Karakutu. E. Özveren (Ed.), *Kurumsal İktisat* (15-43). Ankara: İmge.
- Özveren, E. (2007a). *Kurumsal İktisat*. Ankara: İmge.
- Özveren, E. (2011). (Kurumsal) İktisat–Felsefe İlişkisi: Ne Seninle Ne Sensiz. O. İşler & F. Yılmaz (Ed.), *İktisadi Felsefeyle Düşünmek* (17-38). Ankara: İmge.
- Panitch, L. & Gindin, S. (2019). *Küresel Kapitalizmin Oluşturulması: Amerikan İmparatorluğunun Siyasal İktisadi*. Ü. Şenesen (Çev.). İstanbul: Yordam.
- Perelman, M. (1987). *Karl Marx's Crisis Theory: Labor, Scarcity and Fictitious Capital*. New York: Praeger.
- Perelman, M. (1999). Henry Carey's Political-Ecological Economics: An Introduction. *Organization & Environment*, 12(3), 280-292.
- Perelman, M. (2015). Thorstein Veblen: Bir Amerikan İktisat Perspektifi. A. Öncü (Ed.), *Thorstein Veblen: Kullanım Kılavuzu* (27-54). İstanbul: Habitus.
- Persons, S. (1958). *American Minds: A History of Ideas*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Phillips, R. J. & Kinnear, D. (2004). The Twentieth Century of Institutionalism in Mainstream Economics. *Wisconsin "Government and Business" and the History of Heterodox Economics* (283-300).
- Ross, D. (1991). *The Origins of American Social Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rutherford, M. (2011). *The Institutional Movement in American Economics, 1918–1947*. Cambridge University Press.
- Simich, J. L. & Tilman, R. (1982). Thorstein Veblen and his Marxist Critics: An Interpretive Review. *History of Political Economy*, 14(3), 323-341.



- Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880
-
- Stone, J. & Xiaoping, L. (2016). Veblen in Twenty-First Century America: The Renewal of a Critique. *Athens Journal of Social Sciences*, 3(4), 281-298.
- Sutton, F. X., Harris, S. E., Kaysen, C. & Tobin, J. (1956). *The American Business Creed*. New York: Schocken.
- Şenalp, M. G. (2007a). Dünden Bugüne Kurumsal İktisat. Özveren, E. (Ed.), *Kurumsal İktisat* (45-92).
- Şenalp, M. G. (2007b). İktidar ve Piyasa İlişkileri Karşısında Mühendisler ve İktisatçılar: 21. Yüzyılda İktisatçıların Değişen Sınıf Konumları. *Folklor/Edebiyat*, (49), 161-180.
- Şenalp, M. G. (2012). The Unholy Marriage of Economics to Engineering. *Atılım Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(2), 37-50.
- Şenalp, M. G. (2016). Kâfirlik ve Sapkınlık Arasında Kurumsal İktisat. *İktisat ve Toplum*, (65), 24-32.
- Şenalp, M. G. (2018). *Çağdaş Kapitalizmin Parasal Kültürü ve Veblen'in Sabotaj Kavramının Güncelliği Üzerine*. <https://t24.com.tr/k24/yazi/cagdas-kapitalizmin-para-kulturu,1860> [Erişim tarihi: 22.05.2022]
- Tezel, G. (2007). Kurumsal İktisat ve 'Yeni' Bilim Tartışmaları. Özveren, E. (Ed.) *Kurumsal İktisat* (365-399).
- Tilman, R. (1988). Thorstein Veblen and the New Deal: A Reappraisal. *The Historian*, 50(2), 155-172.
- Tilman, R. (1992). *Thorstein Veblen and His Critics, 1891-1963: Conservative, Liberal and Radical Perspectives*. Princeton University Press.
- Tilman, R. (2008). John R. Commons, the New Deal and the American Tradition of Empirical Collectivism. *Journal of Economic Issues*, 17(3), 823-851.
- Valentine, R. & Baker, L. W. (2006). *Gilded Age and Progressive Era: Primary Sources*. Thomson Gale.
- Van der Pijl, K. (2005). Gramsci and Left Managerialism. *Critical Review of International Social and Political Philosophy*, 8(4), 499-511.
- Van der Pijl, K. (2012 [1984]). *The Making of an Atlantic Ruling Class*. Verso.
- Vaughn, G. F. (2003). Institutional Economics and Community Development: The Pioneering Roles of Henry C. Carey and Van Buren Denslow. *Journal of Economic Issues*, 37(3), 681-696.
- Veblen, T. B. (1898). Why is Economics not an Evolutionary Science?. *The Quarterly Journal of Economics*, 12(4), 373-397.
- Veblen, T. B. (1906). The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers I. *The Quarterly Journal of Economics*, (20), 575-595.
- Veblen, T. B. (1907). The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers II. *The Quarterly Journal of Economics*, (21), 299-322.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Veblen, T. B. (1915). *The Imperial Germany and Industrial Revolution*. New York: The Macmillan Company.

Veblen, T. B. (1917). *An Inquiry into the Nature of Peace*. New York: The Macmillan Company.

Veblen, T. B. (1918 [1914]). *Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts* (2. Baskı). New York: B. W. Huebsch.

Veblen, T. B. (1919). *The Vested Interests and the Common Man*. New York: B. W. Huebsch.

Veblen, T. B. (1924). *Absentee Ownership and Business Enterprise in Recent Times: The Case of America*. Londra: George Allen & Unwin.

Veblen, T. B. (2011 [1921]). *Mühendisler ve Fiyat Sistemi*. A. Öncü (Ed.), B. Özçorlu (Çev.). TMMOB Elektrik Mühendisleri Odası.

Veblen, T. B. (2015 [1899]). *Aylak Sınıfın Teorisi: Kurumların İktisadi İncelemesi*. E. Kırmızıaltın & H. Bilir (Çev.). Ankara: Heretik.

Williamson, O. E. (1998). The Institutions of Governance. *American Economic Review*, 88(2), 75-79.

Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.

Yonay, Y. (1998). *The Struggle Over the Soul of Economics*. Princeton University Press.

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.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscoeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

Original, Radical, and Managerial: Thorstein Veblen and Social Class Origins of American Institutionalism

Mehmet Gürsan Şenalp

Extended Abstract

Capitalism underwent a fundamental transformation starting with the late 19th and early 20th centuries. There was a rapid movement of the rural population towards the big cities, the emergence of new urban middle-classes, large-scale migration, the decline of small-scale enterprises in favor of giant corporations and monopolies. While the capital accumulation processes were institutionalized within the large joint stock companies, the U.S. was emerging as a great power in world politics. This period represents a crucial turning point in the history of the U.S., which has rapidly transformed into the world's largest industrial power, in many respects. For one thing, the oil and railroad industries and famous business tycoons like John D. Rockefeller and Cornelius Vanderbilt – 'robber barons' as Veblen put it – were products of this era. Being the homeland of mass production inevitably made the U.S. the homeland of giant companies. The merger processes were first seen in the railways, and with the spread of mass production, shifted to the manufacturing industry.

With marginalism and neoclassical theory, economists would find a framework that tried to understand and radically defend this new situation. Accompanying theory went hand in hand with discourses about the virtues of free competition and self-regulating markets in creating wealth and class harmony. This new discourse was static, deductive, axiomatic and based on universal laws supposedly valid in all societies, regardless of their peculiarities. By the late 1870s, however, political distinctions at the level of discourse began to rise. While a large group of economists thought that the centralization of economic power brought about by uncontrolled and unregulated economic growth did not harm the republican foundations of the American society, a second group, small but heterogeneous, believed that economic growth should be achieved through effective government interventions. It was in such an environment that academic economists in the U.S. were drawn into the debate between the neoclassical orthodoxy and the 'Institutionalist School' that challenged them. The Marxists of the day were not a part of this contention because the ideas of Marx and his followers were not yet known or poorly understood (or perhaps found frightening). Nevertheless, the view that institutionalism should not be ignored was widespread among Marxist economists, who believed that both analyses were converging on certain points. It should be noted, however, that institutionalism, characterized as a group influenced by Veblen's radical/critical ideas, was never destined to be a subject to absolute obscurity by being practically 'ignored', just in the case of Marx and his ideas. According to Veblen, private property, firm, competition, market and similar institutions were the collective, settled 'habits of thought' that emerged in the historical process. Therefore, being neglected by the mainstream theories until that day, these institutions could not be considered separately from economics. This point was central to Veblen's 'evolutionary' and 'genetic' approach against the ahistorical, static analyzes of the neoclassical economists. After all, for Veblen, the *neoclassical theory* – to use his own phrase – was basically nothing but inserting the concept of 'marginal utility' into the classical political economy of Smith, Ricardo and Mill.



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

This study's starting point is the actual relevance of Thorstein Veblen's critique of capitalist society, which came to the fore at the beginning of the last century. In other words, if Veblen were alive, I believe, he would not have taken a different angle towards the *vested interests* of the *robber barons* and the *conspicuous leisure* of our time, other than he did in his time. Let alone praising their evolutionary superiority, Veblen would probably continue his fierce condemnation to the predatory behaviors of the present-day *captains of finance and enterprise*, whose actions are deliberately *sabotaging* our material and technical evolution. After all, it is impossible to argue that in the U.S. or anywhere else the *predatory instincts* have weakened, the peaceful and constructive motives of the *instinct of workmanship* have prevailed, and the pecuniary culture and morality of the idleness have been replaced by different virtues. Presently, such phenomena as admiration for predatory skills, submission to the dominance hierarchy, and replacement of knowledge with myth and ritual are much more powerful and widespread than Veblen observed in the past. Such predatory practices and institutions as financialization, real estate speculation, tax havens, shadow banking, price inflation, extreme competition, credit manipulations, counterfeiting, sabotage of production, vilification of neighbors, the sanctification of business people, the glorification of salesmanship, and last but not least, the *conspicuous consumption* and *conspicuous waste* continue to be the indispensable elements of capitalist society. Therefore, it is not surprising that some critical economists and social scientists have always been influenced by Veblen's institutionalist/evolutionary economics. Indeed, ever-expanding international literature has long been developed on the contemporary relevance of Veblen's ideas.

This study focuses on the last quarter of the 1800s, known as the Gilded Age in the U.S., and the first half of the 20th century, namely the Progressive Era and New Deal years. In doing so, the paper first nails down the relations among some leading figures of the American institutionalists with the German Historical School and the American School of Political Economy (or American School) during the Gilded Age. It has been widely accepted that the former group was heavily influenced by the latter schools. As is known, institutionalism was able to challenge the hegemony of neoclassical economics throughout the Gilded Age and the following Progressive Era, gaining important positions in the economics departments of American universities. Thus, the first two sections of this study focus on the so-called 'American', 'original' and 'radical' aspects of institutionalism. The main concern here is to understand how could Institutional/Evolutionary Economics, chiefly represented by Veblen's biting satirical writings and radical critique of American capitalism that mostly mocked the lavish lifestyles of the *nouveau riche* of the day, be seen as powerful as neoclassical theory, and constituted a kind of 'orthodoxy' position in a country like the U.S. In seeking answers to this question, I focus on such a period of time during which the principal figures of American Institutionalism had made their appearance. The rest of the paper focuses on three distinct moments through which American Institutionalism was formed and became influential: (1) the influence of the *German Historical School through Germany-trained 'new generation' of economists*, (2) the contributions of the American School with their *protectionist/nationalist doctrines*, which was long forgotten by the mid-20th century. I attempt to address the direct relationship between institutionalism's culmination into a mainstream position in the U.S. (at least for a while) and the protectionist critique developed throughout the 19th century against the Ricardian/Malthusian classical political economy, and its *laissez-faire* doctrine. My



Şenalp, M. G. (2023). Orijinal, Radikal ve Yönetimsel: Thorstein Veblen ve Amerikan Kurumsalcılığının Toplumsal Sınıf Kökenleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 86-114. Doi: 10.25295/fsecon.1119880

discussion also aims to address (3) the social class origins and characteristics of institutionalism by trying to identify the key social class interests that it served or was appealed to. This study contends that American institutionalism can be interpreted as "left-managerialism". Hence, the vast literature on the so-called 'Managerial Revolution', which pointed to the rise of a new 'managerial class' in the private and public sectors during the 1920s and 30s in the U.S., is of crucial importance for the present paper. I argue that the American institutionalists of the day were the 'organic intellectuals,' representing some progressive elements of this newly rising class in the New Deal. It was also this organic relationship that was behind the success of institutionalism in the U.S.



Research Article/Araştırma Makalesi

Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

The Effect of Macroeconomic Variables on Participation Funds: ARDL Bounds Test Approach

Mehmet GENÇTÜRK¹, Serpil SENAL², Esra AKSOY³

Öz

İslami usullere göre faaliyet gösteren katılım bankaları Türkiye’de her geçen gün önem kazanmaktadır. Katılım bankaları özellikle belirsizlik ortamında piyasa faktörlerine göre oldukça güçlü hareket ederek son yıllarda yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Makroekonomik değişkenlerin oldukça oynak olması Türkiye’de katılım bankalarına olan ilgiyi daha da artırmaktadır. Çünkü makroekonomik değişkenlerdeki bu oynaklık özellikle kriz dönemlerinde finansal piyasaları çoğu zaman olumsuz etkilemektedir. Katılım bankalarının makroekonomik değişkenlerle ilişkisi bu bağlamda merak konusu olmaktadır. Buradan yola çıkarak Türkiye’de katılım bankaları ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkinin incelenmesi amaçlanmıştır. Analizde bağımlı değişken katılım fonları; bağımsız değişkenler ise enflasyon oranı, mevduat faiz oranı, döviz kuru, Türkiye belirsizlik endeksi ve gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) verileri kullanılmıştır. Makroekonomik değişkenlerin katılım fonları üzerindeki etkisi ARDL sınır testi yaklaşımı ile sınanmıştır. Sonuçta, mevduat faiz oranının katılım fonlarını uzun ve kısa dönemde negatif etkilediği saptanmıştır. Döviz kurunun, katılım fonlarını kısa dönemde negatif yönde etkilediği görülmüştür. Enflasyon oranının ise katılım fonlarını uzun dönemde pozitif etkilediği belirlenmiştir. GSYİH’nin ise kısa dönemde pozitif yönde etkilediği saptanmıştır. Belirsizlik endeksi ile katılım fonları arasında ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Jel Kodları: G20, G21, C22

Anahtar Kelimeler: Katılım Bankaları, Katılım Fonları, ARDL Sınır Testi

¹ Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mehmetgencturk@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2608-7664

² Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, serpilsenal@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8681-7526

³ Arş. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, esraaksoy@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1395-2337



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

Abstract

Participation banks operating according to Islamic methods are gaining importance in Turkey day-to-day. Participation banks have attracted the attention of investors in recent years by acting strongly according to market factors, especially in an environment of uncertainty. Macroeconomic variables are quite volatile increasing the interest in participation banks in Turkey. The volatility in macroeconomic variables adversely affects financial markets, especially during crisis periods. The relationship between participation banks and macroeconomic variables is a matter of curiosity. It is aimed to examine the relationship between participation banks and macroeconomic variables in Turkey. Dependent variable participation is funds in the analysis. Inflation rate, deposit interest rate, exchange rate, Turkey uncertainty index and gross domestic product (GDP) are used as independent variables. The effect of macroeconomic variables on participation funds has been tested with the ARDL bounds test approach. As a result, it has been determined that the deposit interest rate affects participation funds negatively in the long and short term. The exchange rate has been found to affect participation funds negatively in the short run. It has been determined that the inflation rate affects participation funds positively in the long run. It has been determined that GDP has a positive effect in the short run. No statistically significant relationship has been found between the uncertainty index and participation funds.

Jel Codes: G20, G21, C22

Keywords: Participation Banks, Participation Funds, ARDL Boundary Test



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

1. Giriş

Faizin yasak olduğu İslam ülkelerinde tasarrufların ekonomiye kazandırılması için katılım bankacılığı faaliyetleri yürütülmektedir. Katılım bankacılığının temelinde, İslam'ın temel ilkeleri benimsenmektedir. Katılım bankacılığı adı altında sürdürülen faaliyetlerde temel anlayış ticaretin ve karın İslami anlayışa göre teşvik edilmesidir (Yazdan & Sadr, 2012: 1). Katılım bankacılığı diğer ticari bankalarda olduğu gibi bireysel bankacılık, yatırım bankacılığı ve ticari bankacılık alanlarında hizmet sunmaktadır. Ticari bankalar ile katılım bankacılığı arasındaki farklılık temel olarak tasarrufların toplanma ve kullandırma şekilleri ile ilgilidir. Katılım bankacılığında tasarruflar çoğunlukla cari hesaplar ve katılma hesapları adı altında toplanmaktadır. Bu hesaplar İslami kurallara uyularak işletilmektedir (Alkış, 2018: 132).

Katılım bankacılığı, birikimlerini faizsiz bankacılık usullerine göre değerlendirmek isteyen bireyler ile finansman ihtiyaçlarını yine faizsiz bankacılık esaslarına göre kullanmak isteyenler arasında aracılık yapmaktadır. Katılım bankaları, bankacılık faaliyetlerini mali sektörde göstererek, reel ekonomiye finansman açısından destek sağlamaktadır. Toplanan tasarruflar, faizsiz bankacılık prensipleri ile sanayi ve ticarete değerlendirilmektedir. Değerlendirme sonucunda elde edilen kar/zarar fon sahipleri ile paylaştırılmaktadır. Katılım bankaları yapmış oldukları bu bankacılık hizmeti ile kar ve zarara katılma prensiplerini gerçekleştirmektedirler. Katılım bankalarının toplamış oldukları fonlar TL, EURO ve USD vadeli hesaplarında bulunmaktadır. Bu fonlar, bireysel ve kurumsal finansman desteği, finansal kiralama veya kar/zarar ortaklığı şeklinde değerlendirilmektedir. Katılım bankaları ülkedeki atıl fon kaynaklarını ekonomiye kazandırmaktadır. Fon toplama ve toplanan fonları kullandırma faaliyetlerini tasarladıkları ürünlerle sektöre sunmaktadır. Sektöre sundukları mevcut ve yeni ürünlerle de piyasaya çeşitlilik ve derinlik katmaktadırlar (TKKB, 2020: 67).

Türkiye'de ekonomik kalkınmanın gerçekleşmesi için üretimin ve yatırımların artırılması oldukça önemli bir husustur. Bu hususta kilit noktayı finansal araçlar oluşturmaktadır. Finansal araçlar fon talep edenler ile fon arz edenler arasında aracılık faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Böylelikle finans sektöründen reel sektöre fon kaynak tahsisi yapılabilmektedir. Türkiye'de bu faaliyetlere hizmet eden katılım bankalarının önemi büyüktür. Türkiye ekonomisinde üretimin sürdürülebilir olması için yatırımların artırılması gereklidir. Bu ise yeterli fonların toplanabilmesi ile mümkündür. Tasarrufların ekonomiye yüksek miktarda katılımının sağlanması için bu alanda faaliyet gösteren katılım bankacılığı önemli bir yer almaktadır (Coşkun, 2008: 1). Türkiye'de katılım bankacılığı geçmişi 1983 yılına dayanmaktadır. Bakanlar Kurulu Kararı ile Özel Finans Kurumları kurulmuş ve ilk olarak Albaraka Türk Özel Finans Kurumu faizsiz bankacılık adı altında 1985 yılında faaliyete başlamıştır. 2005 yılında ise Özel Finans Kurumu adı yerine Katılım Bankası kullanılmaya başlanmıştır. Günümüzde ise 6 katılım bankası aktif olarak faaliyetini sürdürmektedir.

Kara ve zarara katılma usulüne dayanarak faaliyet yürüten katılım bankaları bu sistemin bir sonucu olarak yaşanan ekonomik ve mali krizlerden daha az etkilenebilmektedirler. Katılım bankacılığı sisteminde yer alan reel ekonomiye bağlı ticaret, risk paylaşımı ya da ortaklık gibi faaliyetlerin beraberinde artan dijitalleşme özelliğiyle her yaştan ve her kesimden yatırımcıya hitap etmektedir. Katılım bankaları elinde bulundurduğu kaynaklarının bir bölümünü ise ihracat ve ülkeye döviz girdisinin sağlanması için bu alandaki hizmetlerin finansmanına



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

yönlendirmektedir. Böylelikle dış ticaretin gelişmesine katkı sunmaktadır. Bunun yanında katılım bankalarının sağlamış olduğu bir diğer katkı ise uyguladıkları finansman tekniklerinin beraberinde kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınmasına yardımcı olmalarıdır. Birçok yönden Türkiye ekonomisine katkıda bulunan katılım bankaları, özellikle kısıtlı miktarda finansman desteği alabilen küçük ve orta ölçekli şirketlere finansal kiralama ve yatırım malları temini yaparak üretim ve istihdamın gelişmesine olumlu yönde katkı sunmaktadır (TKKB, 2020: 67). Katılım bankaları özellikle 2020 yılında KOBİ'lere verilen desteklerle adından söz ettirmiştir. Katılım Bankalarının KOBİ'lere kaynak aktarımı bir önceki yıla göre yaklaşık %80 artmıştır. Bu yönü ile Katılım bankacılığı reel ekonomiyle olan ilişkisini ortaya koyarak kaydetmiş olduğu ilerleme ile Türkiye ekonomisine desteğini de göstermiştir (TKKB, 2020: 26). Türkiye ekonomisine, kullandığı fonlarla katkı sağlamaya çalışan katılım bankaları için, toplamış oldukları fonlar büyük önem arz etmektedir. Katılım Bankalar Birliği raporuna göre katılım bankalarının toplamış olduğu fonlar 2019 yılında 215.983 milyon TL iken 2020 yılında 322.017 milyon TL ye ulaşarak yüzde %49,1 oranında artış göstermiştir (TKKB, 2020: 68).

Bu çalışma da amaç, Türkiye ekonomisi için önemli göstergeler olan makroekonomik değişkenlerle katılım bankalarının toplamış olduğu fonlar arasındaki ilişkinin boyutunun ampirik bir çalışma ile ortaya konulmasıdır. Türkiye ekonomisinde birçok makroekonomik değişken büyük oranlarda dalgalanma göstererek piyasayı etkilemektedir. Özellikle döviz kurlarının meydana getirdiği yapısal şokların uzun vadede piyasaya etkisinin büyük olduğu belirtilmektedir (Şengönül vd., 2018: 63). Aynı zamanda makroekonomik değişkenlerde meydana gelen oynaklıkların hisse senedi piyasası oynaklığı üzerinde de önemli bir etkisi olduğu vurgulanmaktadır (Kırbaş Kasman, 2006: 1). Bir ekonomide, makroekonomik değişkenlerde meydana gelen bir şokun etkisinin ne kadar devam edeceği beklentileri değiştirmektedir. Özellikle güçlü ekonomiye sahip olan ülkelerde meydana gelebilecek bir şokun etkisi kısa süreceği öngörülürken, gelişmekte olan ekonomilerde meydana gelecek şokların etkisinin uzun süreceği beklenmektedir (Şengönül vd., 2018: 83). Türkiye gelişmekte olan ekonomi grubunda yer aldığından dolayı ekonomik performans açısından makroekonomik değişkenlerin piyasaya etkileri önemlidir. Türkiye'de katılım finans sisteminin piyasadaki payının artması bu bağlamda oldukça önem arz etmektedir. Faizsiz bankacılık anlayışı ile faaliyet gösteren katılım finans sisteminin makroekonomik değişkenlerden daha az etkileneceği öngörülerek bu düşüncenin bu çalışma ile desteklenmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda belirlenen makroekonomik değişkenlerden döviz kuru, mevduat faiz oranı, enflasyon oranı ve gayri safi yurt içi hasıla bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Kara ve zarara katılma usulüne göre faaliyet gösteren katılım bankalarının sahip olduğu bu sistemin sonucu olarak yaşanan ekonomik ve mali krizlerden daha az etkilendiği bilinmektedir (TKKB, 2020: 67). Katılım bankalarının makroekonomik değişkenlerden daha az etkileneceği öngörülerek bu varsayımı incelemek adına belirsizlik endeksinin analizde kullanılmasına karar verilmiştir. Belirsizlik endeksi; önemli siyasi, politik ve ekonomik gelişmeleri ölçen bir endekstir (www.policyuncertainty.com). Türkiye ekonomisinde yaşanan dalgalanmalarda katılım bankalarının toplamış olduğu fonlarla belirsizlik endeksi arasındaki ilişkinin de araştırılması amaçlanmıştır, Türkiye Belirsizlik Endeksi de analizde bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Katılım bankaları yapmış oldukları faaliyetlerde faiz oranını uygulamamaktadır. Ancak mevduat faiz oranı değişkeni de bağımsız değişken olarak çalışmaya dahil edilmiştir. Bu



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

durumun en önemli gerekçesi ise geleneksel bankalarda yaşanan dalgalanmaların katılım bankalarının karlılığını etkileyip etkilemediğini ortaya koyabilmektir (Sucu, 2019: 73).

2. Literatür Taraması

Literatürde yer alan ve katılım bankaları ile yapılan ampirik çalışmalardan bazıları aşağıdaki gibi özetlenmiştir.

Yazdan & Sadr (2012), çalışmalarında İslami finansal gelişmelerin, ekonomik büyüme ve sermaye birikimi ile uzun dönemli ilişkisini incelemişlerdir. Bu bağlamda, İslami bankacılık sektörü tarafından sağlanan yurt içi finansmanın Endonezya ekonomisinin büyümesine katkı sağladığı bulgularına rastlanmıştır. Bununla birlikte, Endonezya'da İslami finansman ve büyüme arasındaki ilişki çift yönlü olduğu ve İslami bankacılıktaki gelişmenin büyümeyi teşvik ettiğini görülmüştür. Aynı zamanda büyümenin İran ve Endonezya'da İslami bankacılık gelişimini teşvik ettiği görülmüştür.

Işık (2014), katılım bankalarının topladığı ve kullandığı fonlar ile Reel GSYH arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Yapılan analiz sonuçlarında katılım bankalarının kullandırmış olduğu fonlar ile GSYH arasında uzun dönemli ilişkiye rastlanmıştır. Aynı zamanda değişkenler arasında kısa dönemli nedensellik ilişkisi de tespit edilmiştir.

Lebdaoui & Wild (2016), Güneydoğu Asya da yer alan ülkelerin İslami bankacılık verileri ile ekonomik büyüme verileri arasındaki ilişkinin boyutu incelenmiştir. Ülkelerin ekonomik büyüme verileri ile katılım bankacılığı arasında uzun dönemli bir ilişki tespit edilmiştir. Çalışmada belirli bir ülkedeki Müslüman nüfus payının, finansal sektördeki İslami bankacılık payını artırmada pozitif olarak önemli bir katkısı olduğu görülmüştür. Bununla birlikte sektördeki İslami bankacılık payının artması da ekonomik büyümeye pozitif olarak önemli bir katkı sağladığı vurgulanmıştır.

Kassim (2016), Malezya'da İslami finansın makroekonomik değişkenler üzerindeki etkisini araştırmıştır. Analizde ARDL sınır testi yaklaşımı ve eşbütünleşme testi kullanmıştır. Sonuçta, İslami mevduatların kısa vadede reel ekonomi üzerinde önemli bir etkisi görülmezken, uzun vadede İslami mevduatların reel ekonomi üzerinde olumlu bir etkisi olduğu ortaya koymuştur.

Karakuş & Küçük (2016), katılım bankalarının karlılığına etki eden makroekonomik faktörleri ve bankaların içsel faktörlerini belirlemeye çalışmışlardır. Çalışmada incelenen bankalar Türkiye'de faaliyet gösteren dört katılım bankasıdır. Özkaynak ve aktif karlılık verileri bankaların karlılığını ölçmek için kullanılan bağımlı değişkenlerdir. Sonuçta; kur, tüfe, GSYH ve duran varlıkların aktif toplama oranı ile karlılık verileri arasındaki ilişki negatif yönlü olarak tespit edilirken, karlılık verileri ile çalışan kişi sayısı arasında ise pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır.

Majid (2016), Malezya ekonomisindeki İslami hisse senedi fiyatları ve seçilen bazı makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki boyutunu ele almıştır. Aynı zamanda ülkedeki İslami hisse senedi ve İslami banka Finansmanı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Sonuçta seçilen değişkenler arasında uzun vadeli ilişki tespit edilmiştir.



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

Türkan & Doğan (2020), katılım bankalarının toplamış olduğu tasarruflarla tüketici fiyat endeksi ve GSYİH arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Nedensellik analizinin sonuçlarına göre katılım bankalarının fonlarından, GSYİH'ye doğru bir nedensellik ilişkisine rastlanırken, GSYİH'den da enflasyona doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Tunay (2016), 19 ülkenin verilerini kullanarak GSYİH ve sermaye oluşumunda islami bankalarının etkilerini incelemiştir. Analiz sonuçlarına göre GSYİH'den kullanılan fonlar ve mevduatlara doğru nedensellik ilişkisine ulaşılmıştır. Ancak, kullanılan fonlar, mevduatlar ve toplam aktiflerden sermaye oluşumuna doğru tek yönlü; GSYİH'ye doğru ise istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki saptanmamıştır.

Kutlu & Karamustafa (2019), Türkiye'de katılım bankalarının ekonomik büyümeye katkısını incelemişlerdir. Analizde hem katılım bankalarının verileri hem de mevduat bankalarının verileri kullanarak sonuçlar karşılaştırılmıştır. Sonuçta, toplanan fonların GSYİH büyümesine negatif yönde etkisi olduğu gözlemlenmiştir. Aktif ve kredilerin ise GSYİH büyümesine pozitif etkisi saptanmıştır. Uzun dönemli ilişkiye bakıldığında ise katılım bankaları değişkenleri ile GSYİH arasında ilişkiye rastlanmamıştır. Kısa dönemli ilişkiye bakıldığında ise aktifler ile GSYİH büyümesi arasında tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Buradan yola çıkarak bu çalışmada belirlenen makroekonomik faktörler ile katılım fonları arasındaki ilişki araştırılmıştır. Araştırılan ilişkinin boyutu için ARDL sınır testi modeli kullanılarak veriler arasında uzun ve kısa dönemli ilişki incelenmiştir.

3. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren katılım bankalarının toplamış olduğu toplam fonlar ile belirlenen makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi incelemektir. Katılım bankacılığında üç farklı fon toplama işlemleri gerçekleştirilmektedir. Bunlar; cari hesap işlemleri, katılım hesapları ve ticari hesap işlemleridir. Fon toplama yöntemleri ise genel olarak üç başlık altında ele alınmaktadır. Bunlar; kiralama, ortaklık ve satış esaslıdır. Kiralama esaslı fon toplama yöntemleri icare işlemleri ile, ortaklık esaslı fon toplama yöntemleri mudaraba ve muşaraka ortaklık adı altındaki işlemlerle, satış esaslı fon toplama yöntemi ise murabaha, istisna, selem ve i'yne işlemleri ile gerçekleştirilmektedir (Alkış, 2018: 120).

Özellikle 2009 yılından sonraki dönemlerde yaşanan ekonomik krizler, başta finansal alanlar olmak üzere bankacılık sektörünü etkilemiştir. Bu sebeple bankacılık sistemi kriz dönemindeki performanslarından dolayı yoğun bir şekilde eleştirilere maruz kalmıştır. Yaşanan bu olayların beraberinde bankacılık sistemine alternatif olarak katılım bankacılığı gündeme gelmeye başlamıştır (Arslan, 2017: 84). Son dönemlerde tüm ülkeleri etkisi altına alan ve ekonomik anlamda oldukça dalgalanmalara sebebiyet veren COVID-19 pandemisi ile mücadele edilmektedir. Türkiye'de ise ilk kez 2020 yılı mart ayında ortaya çıkmış ve pandemi ile mücadele süreci başlamıştır. Üzerinden yaklaşık bir buçuk yıl geçmiş olan COVID-19 sürecine baktığımızda ise finansal piyasalarda bankaların pandemiden en çok etkilenen kurumların başında geldiği görülmektedir. Faizsiz bankacılık adı altında faaliyet gösteren Katılım bankalarının ise COVID-19 pandemisinde en az zararla faaliyetlerini sürdürdüğü görülmektedir. Özellikle kriz dönemlerinde finansal sektörde alternatif olarak görülen ve



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

önemi artan katılım bankalarının Türkiye ekonomisindeki yeri oldukça önemlidir. Bu çalışma ile birlikte belirlenen değişkenler ile katılım bankaları arasındaki ilişki kısa ve uzun dönemli olarak incelenecektir. Böylelikle ekonomide katılım bankaları ile ilgili izlenecek yol ve strateji için katkı sağlanmaya çalışılacaktır.

Yöntem: ARDL (Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif) Sınır Testi

Analiz için ARDL (Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresif) sınır testi tercih edilmiştir. ARDL sınır testi, durağanlık dereceleri aynı seviyelerde olmayan değişkenler arasındaki eşbütünlük ilişkisinin tahmin edilebilmesi için Pesaran, Shin ve Smith tarafından önerilmiştir. ARDL sınır testinde değişkenlerin durağanlık derecelerinin belirlenmesine gerek olmadığı (Pesaran & Shin, 1999: 1) görüşlerine karşın değişkenlerin durağanlık seviyelerinin düzeyde I[0] veya birinci farkında I[1] durağan olması gerektiği belirtilmiştir. Bundan dolayı değişkenlerin ikinci farkında I[2] durağan olma durumuna karşı durağanlık derecelerinin test edilmesi gerekmektedir (Pesaran, Shin & Smith, 2001: 301; Gülcan & Özdemir Höl, 2021: 163). ARDL sınır testi herhangi bir kısıt olmadan uzun dönem katsayılarını modele dahil etmektedir. Bu durumun analizde kısa dönem dinamiklerine hata terimleri dahil edilmediği için istatistiksel olarak daha iyi sonuç verdiği bilinmektedir. Kısıtsız hata düzeltme modeli ile tanısıl sına testlerinin; (değişen varyans, otokorelasyon, normallik vb.) varlığında bile daha iyi performans gösterdiği bilinmektedir (Banerjee, Dolado & Mestre, 1998: 267).

Veri Seti

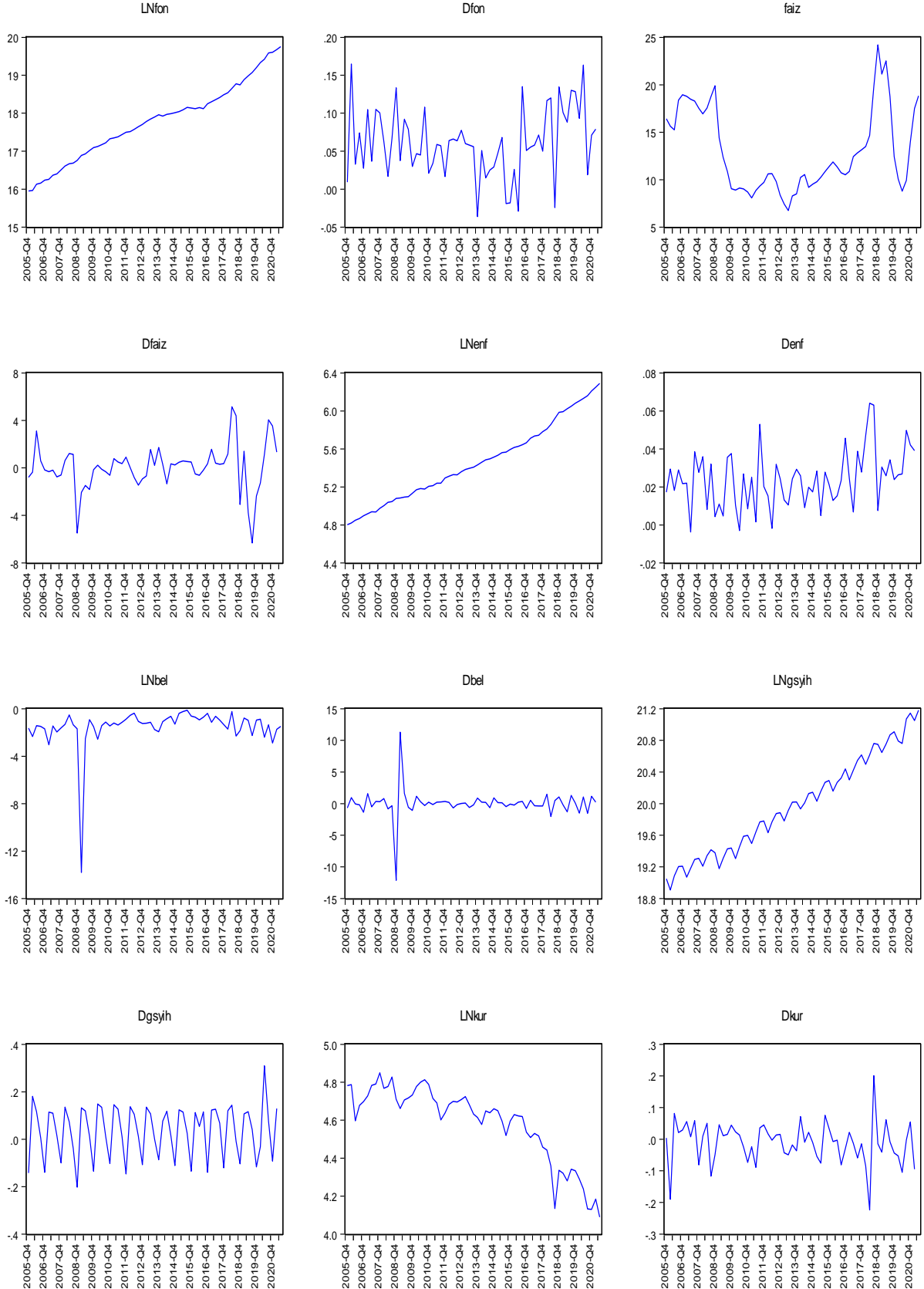
Çalışmada veri seti, 2005Q4-2021Q2 arasındaki 63 çeyrek dönemlik verilerinden oluşmaktadır. Katılım fonları bağımlı değişken; mevduat faiz oranı, belirsizlik endeksi, enflasyon, kur, GSYİH bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Analiz için mevduat faiz oranı değişkeni hariç diğer değişkenlerin logaritmik dönüşümü kullanılmıştır. Değişkenler kodları ile birlikte Tablo 1’de gösterilmektedir. Çalışmada belirlenen değişkenlerin arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkileri araştırmak için ARDL sınır testi ve hata düzeltme modeli kullanılmıştır.

Tablo 1: Değişkenler ve Kodları

Kodlar	Değişkenler	Kaynak
LNfon	Katılım Fonları (Toplanan Fonlar, Katılım Bankaları (Bin TL))	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası EVDS Veri Merkezi
LNkur	Kur (Reel Efektif Döviz Kuru-TÜFE Bazlı (2003=100))	
faiz	Mevduat Faiz Oranı (Bankalarca Açılan Mevduatlara Uygulanan Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranları)	
LNenf	Enflasyon (Fiyat Endeksi (Tüketici) (2003=100) (TÜİK))	
LNgsyih	GSYİH (Harcama Yöntemiyle-Cari Fiyatlarla (TÜİK)(Bin TL))	
LNbel	Türkiye Belirsizlik Endeksi	https://www.policyuncertainty.com/wui_quarterly.html

Verilere ait düzey ve birinci farklarına (D) ait zaman serileri grafikleri Şekil 1’de gösterildiği gibidir.

Şekil 1: Değişkenlere Ait Zaman Serileri Grafikleri



3.1. Analizler

Bu bölümde, birim kök testleri, gecikme uzunlukları ve ARDL sınır testleri ve hata düzeltme modeli sonuçlarına yer verilmiştir.

3.1.1. Birim Kök Testleri

ARDL sınır testinin ön koşulu olan değişkenlerin durağanlık seviyelerinin düzeyde I[0] durağan veya birinci farkında I[1] durağan olması gerektiğidir. Bundan dolayı değişkenlerin ikinci farkında I[2] durağan olma durumuna karşı durağanlık dereceleri test edilmiştir. Değişkenlerin durağanlık seviyelerinin belirlenmesi için birim kök testlerinden en çok tercih edilen ADF ve PP birim kök testleri uygulanmıştır.

Analiz için kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir.

H₀: Seriler durağan değildir.

H₁: Seriler durağandır.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Testleri Sonuç Tablosu

Değişkenler	ADF				PP			
	Düzye				Düzye			
	Sabit		Sabit ve Trend		Sabit		Sabit ve Trend	
	t-istatistiği	Olasılık değeri	t-istatistiği	Olasılık değeri	t-istatistiği	Olasılık değeri	t-istatistiği	Olasılık değeri
LNfon	-0.7043	0.9914	-0.5217	0.9799	-0.5306	0.9865	-0.9274	0.9459
faiz	-2.6104	0.0964	-2.5330	0.3118	-2.0936	0.2479	-2.0054	0.5868
LNkur	-0.2737	0.9223	-2.3303	0.4117	-0.2737	0.9223	-2.1240	0.5224
LNenf	2.8404	1.0000	0.6279	0.9994	3.0580	1.0000	0.9991	0.9999
LNbel	-6.7381	0.0000***	-6.8881	0.0000***	-6.7391	0.0000** *	-6.8625	0.0000** *
LNgsyih	3.2150	1.0000	-0.0302	0.99949	1.2190	0.9980	-5.7604	0.0001***
Değişkenler	1. Fark				1.Fark			
	Sabit		Sabit ve Trend		Sabit		Sabit ve Trend	
	t-istatistiği	Olasılık değeri	t-istatistiği	Olasılık değeri	t-istatistiği	Olasılık değeri	t-istatistiği	Olasılık değeri
	LNfon	-7.8781	0.0000***	-7.8498	0.0000***	-8.0412	0.0000** *	-8.0131
faiz	-5.5002	0.0000***	-5.5999	0.0001***	-5.0352	0.0001** *	-5.0668	0.0006** *
LNkur	-8.9270	0.0000***	-9.0086	0.0000***	-9.0220	0.0000** *	-9.5223	0.0000** *
LNenf	-6.7972	0.0000***	-7.5376	0.0000***	-6.8013	0.0000** *	-7.5346	0.0000** *
LNbel	-	-	-	-	-	-	-	-
LNgsyih	-1.8562	0.3503	-4.0784	0.0120**	-14.7895	0.0000***	-	-
Kritik Değerler	Sabit		Trend ve Sabit					
1%	-3.54		-4.11					
5%	-2.90		-3.48					
10%	-2.59		-3.17					

“***” %1, “**” %5 ve “*” %10 anlam düzeyinde durağan olan değişkenleri göstermektedir.

Tablo 2’de görüldüğü üzere hem ADF hem PP birim kök testleri sonuçlarına bakıldığında belirsizlik endeksi hariç bütün değişkenler bütün anlamlılık seviyelerinde 1. derecede durağan çıkmıştır. Belirsizlik endeksi ise düzeyde durağan çıkmıştır. Bununla birlikte GSYİH değişkeni PP sabit ve trend düzeyde durağan ve 1. fark sabitte durağan çıkmıştır. ARDL sınır testi yapabilmek için ön şart olan değişkenlerin ya düzeyde durağan ya da 1. derecede durağan olma koşulları sağlamaktadır.

3.1.2. Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Değişkenlerin VAR modeli kurularak optimum gecikme uzunluğu %5 anlamlılık düzeyinde analiz edilmiştir. Kurulan model için bilgi kriterlerinin çoğunluğunun işaret ettiği gecikme uzunluğu seçilmiştir. Var modeline göre optimal gecikme uzunluklarının belirlenmesi için test sonuçları Tablo 3’te gösterildiği gibidir.

Tablo 3: VAR Modelinde Optimum Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

	ag	Lo gL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
M		426	79.72	4.77e	-	-	-
ODEL		.8011	831*	-12*	9.383088*	4.101213	7.321258*

* Bilgi kriterlerin optimal gecikme uzunluğu

Tablo 3’te görüldüğü üzere kurulan modelin uygun gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiştir.

3.1.3. Model

ARDL sınır testinde öncelikle değişkenler arasında uzun dönemli ilişki test edilmektedir. Test sonucunda değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi söz konusu ise uzun dönem katsayı tahmini yapılır ve ardından kısa dönem hata düzeltme katsayısının tahmini gerçekleştirilmektedir (Gülcan ve Özdemir Höl, 2021: 163).

Testin birinci adımında kullanılan kısıtsız hata düzeltme modeli Eşitlik (1) de görüldüğü gibidir:

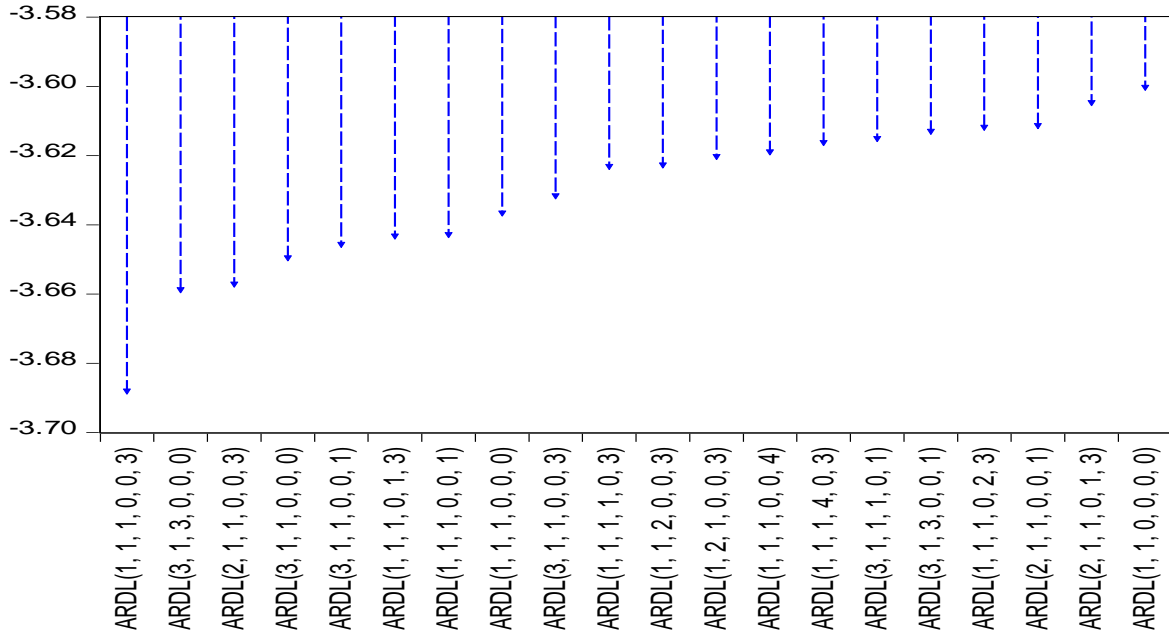
$$\begin{aligned}
 \Delta LNfon_t = & \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta LNfon_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta faiz_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta LNkur_{t-i} \\
 & + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \Delta LNenf_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{5i} \Delta LNbel_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{6i} \Delta LNgsyih_{t-i} \\
 & + \beta_7 LNfon_{t-1} + \beta_8 LNfaiz_{t-1} + \beta_9 LNkur_{t-1} + \beta_{10} LNenf_{t-1} \\
 & + \beta_{11} LNbel_{t-1} + \beta_{12} LNgsyih_{t-1} + u_t
 \end{aligned} \quad (1)$$

Eşitlik (1)’de “m” optimum gecikme uzunluğunu, “Δ” fark operatörünü, “u_t” ise hata terimini ifade etmektedir.

En uygun ARDL modelini belirlemek için maksimum gecikme uzunluğu, Tablo 3’te görülen test sonucuna göre 4 alınmıştır. Uygun gecikme uzunluğunu seçmek amacıyla AIC (Akaike Bilgi

Kriteri)'den faydalanılmıştır. En küçük AIC değerine karşılık gelen ARDL (1,1,1,0,0,3) modeli seçilerek en iyi 20 AIC modeli Şekil.2'de gösterilmiştir.

Şekil 2: Akaike Bilgi Kriteri (En İyi 20 Model)



Çalışmanın bundan sonraki aşamasında en uygun seçilen ARDL (1,1,1,0,0,3) modeline ait tanısal test istatistikleri yapılmıştır. Tanısal test sonuçları Tablo 4'te görüldüğü gibidir.

Tablo 4: ARDL (1,1,1,0,0,3) Tanısal Test Sonuçları

Tanısal Testler	İstatistikler
R ²	0.999295
Adjusted R ²	0.999133
F_istatistiği	6182.292 (0.0000)
Breusch-Godfrey LM testi	F istatistiği 2.5431 (0.0896)
Breusch-Pagan-Godfrey değişen varyans testi	F istatistiği 0.4166 (0.9415)
Jarque-Bera testi	0.6608 (0.7186)
Ramsey Reset testi	F istatistiği 0.0068 (0.9342)

Tablo 4'te tanısal test sonuçları incelendiğinde otokorelasyon (Breusch-Godfrey otokorelasyon LM testi) olasılık değeri ve değişen varyans (otoregresif koşullu değişen varyans Breusch-Pagan-Godfrey) olasılık değeri 0.05'ten büyük olduğu görülmektedir. Böylelikle modelde otokorelasyon ve değişen varyans sorununun olmadığı belirlenmiştir. Modeldeki değişkenlerin Jarquera-Bera testi olasılık değeri 0.05'ten büyük olduğundan dolayı değişkenlerin normal dağılım gösterdiği görülmektedir. Ramsey Reset Testi olasılık değerinin

0.05'ten büyük olduğu görülmektedir. Böylelikle model kurma (spesifikasyon) hatasının bulunmadığı görülmektedir. Yapılan tanısıl test sonuçlarına bakıldığında modelin tutarlı ve uygun olduğu belirlenmiştir. Bundan sonraki aşama, belirlenen değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki varlığını test etmektir. Bu amaçla ARDL sınır testi uygulanarak Tablo 5'te ARDL (1,1,1,0,0,3) sınır testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 5: ARDL (1,1,1,0,0,3) Sınır Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Değer	
F_istatistiği	5,3891	
Kritik Değer Sınırları		
Önem Düzeyi	I(0)	I(1)
10%	2,385	3,565
5%	2,817	4,097
1%	3,783	5,338

F istatistiği tablo kritik değerlerine ait hipotezler aşağıdaki gibidir.;

H₀: Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

H₁: Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır.

Tablo 5'te gösterilen ARDL sınır testinin sonuçları, F-istatistiği değerinin (5.3891), %1, %5 ve %10 önem düzeyinde kritik değer sınırlarının üzerinde olduğunu göstermektedir. Yani, kritik değer sınırları, F-istatistiği değerinden küçüktür. Bu durumda H₀ hipotezi reddedilmiş; H₁ alternatif hipotezi kabul edilmiştir. Dolayısıyla seriler arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğu bulgularına ulaşılmıştır.

Aralarında uzun dönem ilişki tespit edilen serilerin uzun dönem katsayıları için oluşturulan model Eşitlik (2)'deki gibidir.

$$LNfon_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i}LNfon_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i}faiz_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i}LNkur_{t-i} + \sum_{i=0}^r \beta_{4i}LNenf_{t-i} + \sum_{i=0}^s \beta_{5i}LNbel_{t-i} + \sum_{i=0}^t \beta_{6i}LNgsyih_{t-i} + u_t \quad (2)$$

Tablo 6: ARDL (1,1,1,0,0,3) Modeli Uzun Dönem Tahminler

Bağımlı Değişken LNfon			
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
faiz	-0,01	-1,824082	0,0744
LNkur	-0,61	-1,071936	0,2891
LNenf	3,58	3,870901	0,0003
LNbel	-0,007	-0,418894	0,6772
LNgsyih	-0,96	-1,630213	0,1096

Tablo 6'ya bakıldığında LNfon ile faiz ve LNenf değişkenleri arasında uzun dönem ilişki istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Yani, faiz %10 önem düzeyinde (olasılık değeri 0,10'dan

küçük çıkmıştır) anlamlı çıkarken LNenf %1 önem düzeyinde (olasılık değeri 0,01'den küçük çıkmıştır) anlamlı çıkmıştır.

Değişkenlerden mevduat faiz oranı ile katılım fonları arasında negatif yönlü bir ilişki görülmektedir. Yani, mevduat faiz oranında görülebilecek %1'lik bir artış katılım fonlarında %0.01'lik bir azalışa sebep olmaktadır. Enflasyon ile katılım fonları arasında ise pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Enflasyonda meydana gelecek %1'lik artışın katılım fonlarında %3,58 oranında artışa sebep olacağı görülmektedir. Reel efektif döviz kuru, belirsizlik endeksi ve gayri safi yurtiçi hasıla ile katılım fonları arasındaki ilişki ise istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

ARDL modelinde uzun dönem katsayıların tahmini elde edilmesinin ardından hata düzeltme modeli tahmini için oluşturulan model Eşitlik (3)'de gösterildiği gibidir.

$$\Delta LNfon_t = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta LNfon_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{2i} \Delta faiz_{t-i} + \sum_{i=0}^p \beta_{3i} \Delta LNkur_{t-i} + \sum_{i=0}^r \beta_{4i} \Delta LNenf_{t-i} + \sum_{i=0}^s \beta_{5i} \Delta LNbel_{t-i} + \sum_{i=0}^s \beta_{6i} \Delta LNgsyih_{t-i} + \beta_7 ec_{t-1} + u_t \quad (3)$$

Eşitlik (3)'de yer alan ec_{t-1} terimi, hata düzeltme terimidir. Hata düzeltme terimi, uzun dönem ilişkisinden elde edilen hata terimleri serisinin bir dönem gecikmeli değeri olarak ifade edilmektedir. Hata düzeltme modeli ile uzun dönemde ilişki bulunan değişkenler arasında kısa dönemli ilişkiye bakılmaktadır. Bunun sebebi, değişkenler uzun dönemde beraber hareket etseler bile kısa dönemde bu değişkenler arasındaki dengede sapmalar söz konusu olabilmektedir (Akkuş, 2021: 270).

Değişkenler arasında kısa dönemli ilişki tahmini için ARDL Hata Düzeltme Modeli kullanılmıştır. Analiz tahmin sonuçları Tablo.7'de gösterildiği gibidir.

Tablo 7: ARDL (1,1,1,0,0,3) Modeli Kısa Dönem Tahminleri

Bağımlı Değişken LNfon			
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	t-istatistiği	Olasılık
D(faiz)	-0,01	-5,982204	0,0000
D(LNkur)	-0,37	-6,616538	0,0000
D(LNgsyih (-2))	0,15	3,527908	0,0009
C	3,21	6,062586	0,0000
CointEq(-1)*	-0,15	-5,975231	0,0000

*p- değeri t-sınır dağılımı ile uyumsuzdur

Analiz sonuçlarında hata düzeltme katsayısı t dağılımına uymadığı için p değeri güvensizdir. Bundan dolayı t istatistiği için sınır testine ihtiyaç vardır. Tablo.8'de T istatistiği sınır testi sonuçları verilmiştir.



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

Tablo 8: ARDL (3,1,3,0,0) Sınır Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Değer	
T_istatistiği	-5,9752	
Kritik Değer Sınırları		
Önem Düzeyi	I(0)	I(1)
10%	-2,57	-3,86
5%	-2,86	-4,19
1%	-3,43	-4,79

Tablo.8'de gösterilen ARDL sınır testinin sonuçları, T-istatistiği değerinin mutlak değerce (-5,9752), %1, %5 ve %10 kritik değer sınırlarının üstüne olduğu görülmektedir. Böylelikle p değeri sonuçları güvenlidir ve hata düzeltme modeli sonuçları yorumlanabilmektedir.

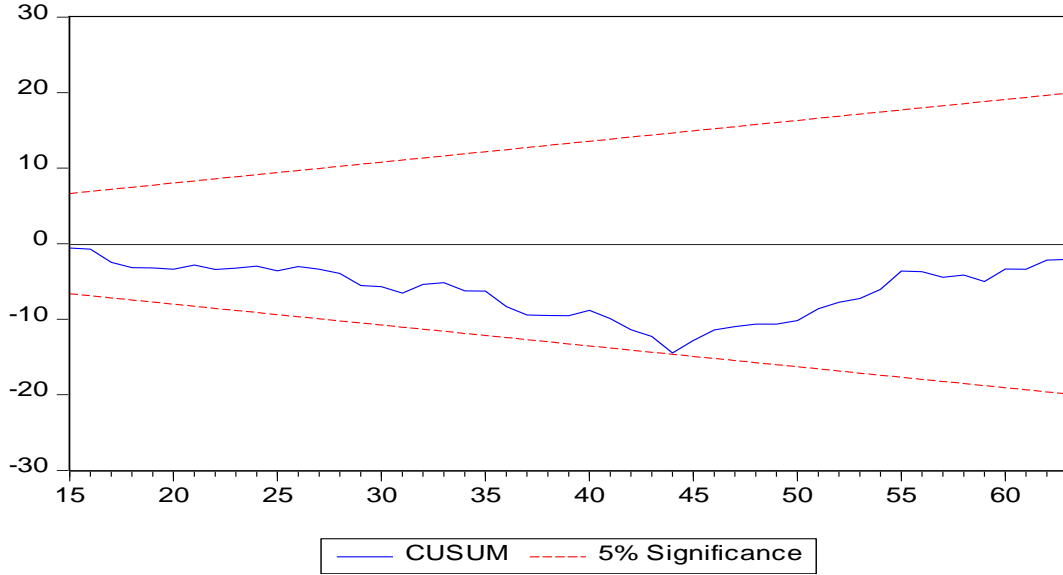
Tablo.7'de görülen hata düzeltme modeli sonuçlarına göre; LNfon ile faiz, LNkur ve LNgsyih değişkenleri arasında kısa dönem ilişki %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır.

Değişkenlerden mevduat faiz oranı ile katılım fonları arasında negatif yönlü bir ilişki görülmektedir. Yani, mevduat faiz oranında meydana gelecek %1'lik bir artış katılım fonlarında %0,01'lik bir azalışa neden olmaktadır. Reel efektif döviz kuru ile katılım fonları arasında da negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Reel efektif döviz kurunda görülebilecek %1'lik artışın katılım fonlarında %0,37 oranında azalışa sebep olacağı görülmektedir. Gayri safi yurt içi hasıla ile katılım fonları arasında ise pozitif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Gayri safi yurt içi hasılda görülebilecek %1'lik artışın katılım fonlarında %0,15 oranında artışa neden olacağı görülmektedir.

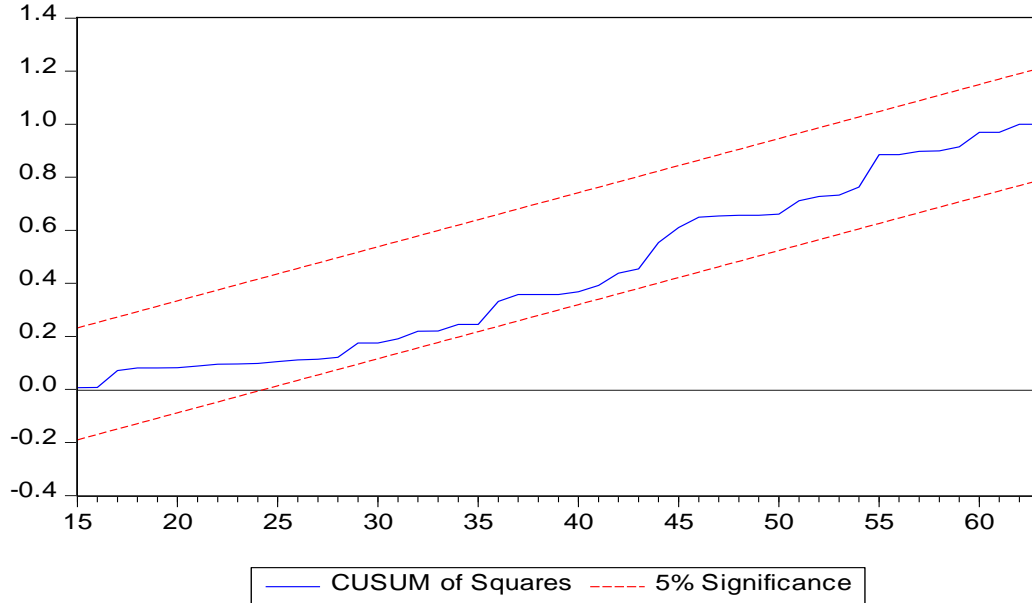
Modelde hata düzeltme katsayısı ise negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Böylelikle kısa dönemde meydana gelebilecek olan bir sapmanın %15'i bir sonraki çeyrek dönemde giderilebilmektedir ve uzun dönem dengesine ulaşabilmektedir. Başka bir ifade ile kısa dönemde meydana gelebilecek olan bir sapma yaklaşık 6,66 çeyrek dönem sonra düzelterek uzun dönem dengesine gelebilecektir.

ARDL modeli için kullanılan değişken katsayılarının istikrarlılığının ölçülmesi için ya da bir başka ifade ile yapısal kırılmanın olup olmadığının araştırılması için CUSUM (Ardışık hataların kümülatif toplamı) ve CUSUMQ (Ardışık hata karelerinin kümülatif toplamı) testleri kullanılmaktadır. Bu testler Brown vd. (1975) tarafından geliştirilmiş olup test sonuçları sırasıyla Şekil'3 ve Şekil.4'de gösterildiği gibidir.

Şekil 3: CUSUM Grafiği



Şekil 4: CUSUMQ Grafiği



Şekil 3 ve Şekil 4'e bakıldığında sırası ile CUSUM ve CUSUMQ istatistikleri görülmektedir. Bu istatistikler %5 anlamlılık kritik sınırına göre çizilmektedir. Her iki istatistiğin sonucuna bakıldığında %5 önem seviyesinin kritik sınırı içinde kalmıştır. Şekiller incelendiğinde, %5 anlamlılık düzeyinde kritik sınırların dışında kalan gözlem değeri bulunmamaktadır. Zaman serilerinde belirli bir dönemde başlayan ve bir süre etkisi devam eden değişimler yapısal kırılma olarak bilinmektedir. Bu gözlemlerde herhangi bir yapısal kırılmanın olmadığını göstermektedir (Bahmani-Oskooee & Ng, 2002: 154). Değişkenlerde yapısal kırılmanın



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

olmaması istenen bir durum olmakla birlikte ARDL sınır testine göre hesaplanmış olan uzun dönem katsayılarının istikrarlı olduğu görülmektedir.

4. Sonuç

Katılım bankalarının toplamış olduğu fonlar ülke ekonomisine pozitif olarak yansıtacağı ve ekonomik kalkınmayı destekleyeceği düşünülmektedir. Müslüman nüfusun yoğun olduğu ülkelerde bu etkinin daha fazla olması beklenmektedir. Bu doğrultuda faiz hassasiyeti olan kesimlerden tasarruf fonlarını toplayabilmek için katılım bankalarının piyasalarda daha aktif rol alması gerekmektedir. Bu çalışmada katılım bankalarının önemini vurgulayarak topladıkları fonlar ile makroekonomik değişkenlerin arasındaki ilişkinin boyutu ortaya konmaya çalışılmıştır. Tunay (2016), yapmış olduğu çalışmada da katılım bankaları ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisini ortaya koyarak, kesin kanıtlarda bulunabilmesi için belirlenen değişkenler arasında uzun dönem denge ilişkilerinin ileriki çalışmalarda yapılması gerekliliğini vurgulamıştır. Bu öneriden yola çıkarak katılım bankalarının toplamış olduğu fonlar ile belirlenen makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki ARDL sınır testi kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonucunda mevduat faiz oranı ile katılım fonları arasında uzun/kısa dönemde negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Reel efektif döviz kuruyla katılım fonları arasında ise kısa dönemde negatif ilişki saptanmıştır. Karakuş & Küçük (2016) çalışmasında da yapılan analiz sonucunda katılım bankalarının karlılığı ile döviz kuru arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Bununla birlikte enflasyon ile katılım fonları arasında ise uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Karakuş & Küçük (2016) çalışmasında da yapılan analiz sonucunun aksine katılım bankalarının karlılığı ile GSYİH ve enflasyon arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Türkan & Doğan (2020) çalışmasında ise katılım fonlarında GSYH'ye nedensellik bulunurken, GSYH'den de tüketici fiyat endeksine doğru bir nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Böylelikle dolaylı yoldan katılım fonlarından tüketici fiyat endeksine doğru bir nedensellik söz konusudur. Aynı zamanda yapılan bu çalışmada da katılım fonları ile GSYİH arasında kısa dönemde, enflasyon oranı ile uzun dönemde pozitif yönde anlamlı bir ilişki elde edilmiştir. Böylelikle elde edilen bu sonuçlar da Türkan & Doğan (2020)'nin çalışmasının sonuçlarını destekler nitelikte olmuştur. Belirsizlik endeksi ile katılım fonları arasındaki ilişki ise istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır. Bunun sebebinin ise katılım bankalarının doğrudan ticareti finanse etmeleri ile kriz ortamına karşı daha duyarlı olmasından kaynaklandığı düşünülebilir. Katılım bankalarının topladıkları fonları kullandırma yöntemlerinde gerçek mal ve hizmet ticaretini desteklemesi, katılım bankalarının güçlü yanı olarak düşünülmektedir (Şensoy vd., 2020). Böylelikle katılım bankaları sisteminin kriz ortamlarından daha az etkilenmesi beklenerek belirsizlik endeksi ile arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı çıkmaması bu düşünceyi desteklemektedir.

Katılım finans sistemi Türkiye için önemli bir yere sahip olup gün geçtikçe önemi daha da artmaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde daha az etkilenmesi katılım sisteminin klasik bankalara göre daha cazip olmasını sağlayacaktır. Her şeyden önce günümüzde katılım bankaları finans sektöründe payı düşük olsa da ekonomi üzerinde etkilerini göstermeye başlamıştır. Her geçen gün finans sektöründeki payı artış gösteren katılım bankalarının ekonomi üzerinde etkileri daha da artacağı öngörülmektedir. Bu çalışma ile birlikte katılım



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

fonları ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişki ortaya konmaya çalışılmıştır. Böylelikle katılım bankalarının Türkiye'nin ekonomisi üzerindeki etkileri irdelenerek ilerleyen dönemler için daha iyi stratejiler belirlenmesine bu çalışma ile birlikte katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca çalışmanın katılım bankaları üzerinde uygulanacak politikalara da yön göstereceği beklenmektedir. Bu çalışma aynı zamanda araştırmacıların ileri ki çalışmalarında, özellikle literatür aşamasında destek sunacağı düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akkuş, H. T. (2021). Kısa Dönemli İlişkilerin Analizi. İ. Çelik & S. B. Kahyaoğlu (Ed.), *Finansal Zaman Serisi Analizi* (253-297). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Alkış, A. (2018). İslam Hukukunda Katılım Bankacılığı Fon Toplama ve Kullandırma Yöntemleri. *Al-Farabi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(3), 120-133.
- Arslan, E. C. (2017). *Katılım Bankacılığı Sisteminin Türkiye Ekonomisine Katkıları*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul.
- Bahmani-Oskooee, M. & Ng, R. C. W. (2002). Longrun Demand for Money in Hong Kong: An Application of the ARDL Model. *International Journal of Business and Economics*, 1(2), 147-155.
- Banerjee, A., Dolado, J. & Mestre, R. (1998). Error-Correction Mechanism Tests for Cointegration in a Single-Equation Framework. *Journal of Time Series Analysis*, 19(3), 267-283.
- Brown, R. L, Durbin, J. & Evans, J. M. (1975). Techniques for Testing the Constancy of Regression Relationships Over Time. *Journal of the Royal Statistical Society, Series B (Methodological)*, 149-192.
- Coşkun, A. (2008). *Katılım Bankalarının Bankacılık Sektöründeki Yeri ve Önemi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Gülcan, N. & Özdemir Höl, A. (2021). Finansal Zaman Serilerinde Uzun Dönemli İlişkilerin Analizi. İ. Çelik & S. B. Kahyaoğlu (Ed.), *Finansal Zaman Serisi Analizi* (127-248). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Işık, N. (2014). Türkiye'de Katılım Bankacılığı ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Sınanması. *Bankacılar Dergisi*, 91, 75- 85.
- Karakuş, R. & Küçük, Ş. (2016). Katılım Bankalarında Karlılığın Belirleyicileri: Türkiye Örneği İçin Bir Panel Veri Analizi. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 119-132.
- Kassim, S. (2016). Islamic Finance And Economic Growth: The Malaysian Experience. *Global Finance Journal*, 30, 66-76.
- Kırbaş Kasman, S. (2006), Hisse Senedi Getirilerinin Oynaklığı ile Makroekonomik Değişkenlerin Oynaklığı Arasındaki İlişki. *İMKB Dergisi*, 32, 1-10.



- Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845
- Kutlu, M. & Karamustafa, O. (2019). Katılım Bankalarının Ekonomik Büyümede Rolü: Mevduat Bankaları ile Karşılaştırmalı Bir Analiz. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3025-3034.
- Lebdaoui, H. & Wild, J. (2016). Islamic Banking Presence And Economic Growth in Southeast Asia. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 9(4), 551-569.
- Majid, M. S. (2016). Dynamic Interactions Between the Islamic Stock Prices and Macroeconomic Variables: Evidence From Malaysia. *DLSU Business & Economics Review*, 26(1), 92-100.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326.
- Pesaran, M. H. & Shin, Y. (1999). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. Strom, S. (Ed.), *Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium*. Cambridge University Press.
- Sucu, Ö. (2019). *Katılım Bankaları ile Mevduat Bankalarının Finansal Performansı Üzerinde Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesi: Türk Bankacılık Sektörü Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul.
- Şengönül, A., Karadaş, H. A. & Koşaroğlu, Ş. M. (2018). Makroekonomik Değişkenler ve Finansal Değişkenlerin Uzun Dönem İlişkisi: SVAR Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 12(1), 63-85.
- TKKB. (2020). *Yıllık Sektör Raporları*. (https://tkbb.org.tr/Documents/tkbb-yayinlari-97/TKBB_FR20_TR_KOD2.pdf), Erişim Tarihi: 2.10.2021).
- Tunay, B. K. (2016). İslami Bankacılık ile Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkileri. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 23(2), 485-502.
- Türkan, Y. & Doğan, Y. (2020). Katılım Bankalarının Tasarruf Fonları ile Makroekonomik Değişkenler Arasındaki İlişki, Bir Zaman Serisi Analizi. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 227-250.
- Türkiye Belirsizlik Endeksi. (2021). (https://www.policyuncertainty.com/wui_quarterly.html, Erişim Tarihi: 20.09.2021).
- Yazdan, G. F. & Sadr, M. H. (2012). Analysis of Islamic Bank's Financing and Economic Growth: Case Study Iran and Indonesia. *Journal of Economic Cooperation and Development*, 33(4), 1-24.

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

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



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

The Effect of Macroeconomic Variables on Participation Funds: ARDL Bounds Test Approach

Mehmet Gençtürk, Serpil Senal, Esra Aksoy

Extended Abstract

The funds collected by the participation bank will reflect positively on the country's economy and support economic development. This effect is expected to be greater in countries with a large Muslim population. Participation banks need to take a more active role in the markets to collect savings funds from interest-sensitive segments. They have attracted the attention of investors in recent years by acting strongly according to market factors, especially in an environment of uncertainty. Macroeconomic variables are quite volatile, increasing the interest in participation banks in our country. This study aims to reveal the size of the relationship between the funds and macroeconomic variables by emphasizing the importance of participation banks.

The ARDL bounds test has been used in the study. The ARDL bounds test to estimate the cointegration relationship between variables whose stationary levels are not at the same level has been proposed by Pesaran, Shin, and Smith. In the model analysis, the funds collected by the participation bank are the dependent variable; real effective exchange rate, deposit interest rate, gross domestic product (GDP) and inflation rate are independent variables. It is known that participation banks operating according to the profit-and-loss participation method are less affected by the economic and financial crises because of their characteristics (TKKB, 2020: 67). It also included the Turkish Uncertainty Index in the analysis to reveal the relationship between the funds during the fluctuations in the Turkish economy and the uncertainty index. The uncertainty index is an index that measures important political, political, and economic developments (www.policyuncertainty.com). It is aimed to reveal whether participation banks have a way out in an environment of uncertainty. It also included the deposit interest rate in the study. Participation banks do not use the interest rate in their activities. Deposit interest is also included in the study as an independent variable. The main reason is to reveal whether the fluctuations in traditional banks affect the profitability of participation banks (Sucu, 2019: 73). The logarithmic transformation of the variables has been used for analysis. The data set in the study comprises 63 quarterly data from 2005Q4-2021Q2.

According to the results of the analysis, the long-term relationship between participation funds and deposit interest rate and inflation rate variables is statistically significant. The deposit interest rate is significant at the 10% significance level, the inflation rate is significant at the 1% significance level. There is a negative relationship between the deposit interest rate and participation funds. A 1% increase in the deposit interest rate causes a 0.01% decrease in participation funds. A positive relationship is found between inflation and participation funds. It is seen that a 1% increase in inflation will cause an increase of 3.58% in participation funds. It has been determined that GDP has a positive effect in the short run. The relationship between the uncertainty index and participation funds has been no statistically significant. Then, the analysis was made with the error correction model. It expressed the error correction term as the one period lagged value of the series of error terms got from the long-run relationship. The short-term relationship between the error correction model and the



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

variables that have a long-term relationship is examined. The reason for this is that even if the variables act together in the long run, there may be deviations in the balance between these variables in the short-run (Akkuş, 2021: 270). According to the error correction model results, the short-term relationship between participation funds and the variables of interest, GDP and the real effective exchange rate is statistically significant at the 1% significance level. There is a negative relationship between the deposit interest rate, real effective exchange rate and participation funds. A 1% increase in the deposit interest rate causes a 0.01% decrease in participation funds. A 1% increase in the real effective exchange rate causes a 0.37% decrease in participation funds. While there is a positive relationship between GDP and participation funds; It is seen that a 1% increase in the GDP will cause an increase of 0.15% in participation funds. Error correction coefficient in the model is negative and statistically significant. Thus, 15% of a deviation that may occur in the short term can be eliminated in the next quarter and reach the long-term balance. It will correct a deviation that may occur in the short term after approximately 6,66 quarters and reach the long-term balance.

In this study, the importance of participation banks in the country's economy was emphasized and the size of the relationship between the funds they collected and macroeconomic variables were tried to be revealed. Studies in the literature regarding participation banks show that participation banks are not directly affected by many macroeconomic variables, therefore, they could play an important role in maintaining the stability of the country's economy, especially in periods of uncertainty. Tunay (2016) revealed the causality relationship between participation banks and economic growth. He emphasized the necessity of making long-term equilibrium relationships among the determining variables in future studies in order to make definite conclusions. Based on this and similar studies, we examined the relationship between the funds collected by participation banks and the determined macroeconomic variables in our study. As a result of the analysis, a negative relationship was found between the deposit interest rate and participation funds in the long/short term. A negative relationship was found between the real effective exchange rate and participation funds in the short run. As a result of the analysis made in the study of Karakuş & Küçük (2016), a negative relationship was found between the profitability of participation banks and the exchange rate. On the other hand, a positive relationship was found between inflation and participation funds in the long run. Contrary to the results of the analysis made in the study of Karakuş & Küçük (2016), a negative relationship was found between the profitability of participation banks and GDP and inflation. In the study of Türkan & Doğan (2020), while causality is found in participation funds to GDP, a causality relationship is found from GDP to consumer price index. Thus, there is an indirect causality from participation funds to the consumer price index. At the same time, in this study, a significant positive relationship was obtained between participation funds and GDP in the short run, and with the inflation rate in the long run. Thus, these results support the results of the study of Türkan & Doğan (2020).

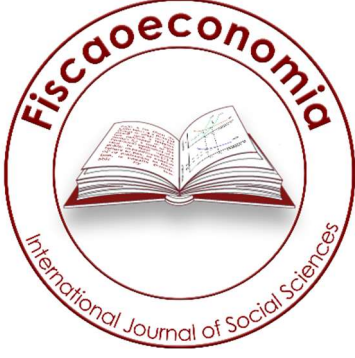
The relationship between the uncertainty index and participation funds was not statistically significant. It could be said that the reason for this is that participation banks are more resistant to crises by financing trade directly. Participation banks' support for real goods and services trade in the way they use the funds is considered to be the strength of participation banks (Şensoy et al., 2020). Thus, it is expected that the participation banks' system will be



Aksoy, E., Gençtürk, M. & Senal, S. (2023). Makroekonomik Değişkenlerinin Katılım Fonları Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 115-135. Doi: 10.25295/fsecon.1079845

less affected by the crisis environments and that the relationship with the uncertainty index is not statistically significant supports this idea.

The participation finance system has an important place for our country and its importance is increasing day by day. That it is less affected, especially during crisis periods, makes the participation system more attractive than classical banks. Today, although the share of participation banks in the financial sector is low, they have shown their effects on the economy. This study will contribute to the determination of better strategies for the coming periods by examining the effects of participation banks on the economy of our country. It is expected that it will also guide the policies to be implemented on participation banks. This study will also support the researchers' future studies on participation banks.



Research Article/Araştırma Makalesi

Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutum ve Davranışları: Silifke Örneği

Customers' Attitudes and Behaviors Toward Green Marketing Implementations: A Case Study of Silifke

Damla BAYHAN ILGAR¹, Onur KÖPRÜLÜ²

Öz

Bu araştırma, Mersin ili, Silifke ilçesindeki mevcut ve potansiyel tüketicilerin yeşil pazarlama yönelik tutum ve davranışlarını, demografik özelliklerini, çevreye duyarlı ürünleri tercih etme sebeplerini ve satın alma niyetlerini etkileyebilecek faktörleri inceleyip analiz ederek sektörel gelişime katkı sağlamaktır. Araştırmada betimsel araştırma modeli kullanılmıştır. Araştırma evreni Mersin ili Silifke ilçesidir. Araştırma kapsamında veriler anket yöntemiyle toplanmıştır. Veriler SPSS programı ile analiz edilmiş, frekans, yüzde dağılımları belirlenerek, Manova, Post Hoc Tukey Testi, Ordinal Lojistik Regresyon analizi gibi istatistiksel yöntemler kullanılmıştır. Araştırmaya katılan tüketicilerin demografik özelliklerine bakıldığında yüksek eğitim düzeyine sahip evli bireylerin ağırlıklı olduğu görülmüştür. Katılımcıların %88'i işletmeler tarafından uygulanan yeşil pazarlama faaliyetlerinin, o işletme ürünlerini tercih etmelerinde etkili olduğunu düşünmektedir. Katılımcıların tercih ettiği çevreci ürünler arasında ilk sırada gıda ürünleri (%39,3) yer alırken bu ürünleri temizlik ürünleri (%27,3) takip etmektedir. Tüketicilerin, yeşil pazarlama uygulamalarına yönelik tutum ve davranışlarının tespitine yönelik Likert tipi ifadelerden; ürün, fiyat ve dağıtım ile ilgili ifadelerle katılırken tutundurmaya yönelik ifadelerle çekimser yaklaşımları bulgularına rastlanmıştır. Araştırmada işletmeler tarafından gerçekleştirilen yeşil pazarlama faaliyetlerinin tüketicilere ait ürün tercihine etkisiyle; yeşil pazarlama uygulamaları karşısında tüketiciler tarafından geliştirilen tutum ve davranışlar ile demografik faktörler arasında anlamlı farklılık olup olmadığı, demografik faktörler ve yeşil pazarlama uygulamaları karşısında tüketicilerin geliştirdiği tutum ve davranışlar arasında anlamlı bir farklılık bulunup bulunmadığı ortaya konulmaktadır.

Jel Kodları: M0, 4K, 9M

Anahtar Kelimeler: Çevre, Yeşil Pazarlama, Tüketici Davranışları

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Mersin Üniversitesi, damla.bayhan27@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5005-0458

² Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, onurkoprulu@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1220-4468



Bayhan Ilgar, D. & Köprülü, O. (2023). Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutum ve Davranışları: Silifke Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(1), 136-160. Doi: 10.25295/fsecon.1120388

Abstract

The aim of this research is to investigate and analyze the factors that could affect both the existing and the potential customers' attitudes and behaviors toward green marketing, their demographic features and their purchasing intentions against environment-friendly products, in order to contribute the sectoral improvement. A descriptive research methodology is used in this research. The Silifke district of Mersin city in Turkey defines the population of this research. A survey is chosen as the data collecting method. Data is analyzed via SPSS software. Manova and Post Hoc Tukey Tests and Ordinal Regression analysis are applied for the test of hypotheses. According to the demographic features of customers, it is found that the majority of the data is gathered from customers who are married and have a high level of educational background. 88% of the participants specified that companies' green marketing policies have positively affected their purchasing intentions of those companies. Food products (39.3) and cleaning products (27.3%) are the main items that customers have purchased among green products. The Likert scale is preferred in the research to assess the attitudes and behaviors of customers toward green products. It is found that customers agree on the expressions of product, price and place while they remain tentative on promotional expressions. Green marketing implementations of companies and their impacts on customers' green product purchasing process are discussed according to their demographic features.

Jel Codes: M0, 4K, 9M

Keywords: Environment, Green Marketing, Customer Behaviors

1. Giriş

İnsanlar var oluşlarından bu yana çevre ve diğer canlılarla sürekli etkileşim halinde olmuşlardır. Zaman içerisinde dünyadaki insan sayısı giderek artmış, sanayi devrimiyle ortaya çıkan yoğun üretim beraberinde kontrolsüz tüketimi getirmiş, artan teknolojik gelişmelerle insanoğlunun çevreye verdiği zarar giderek artmaya başlamış ve bir takım çevresel sorunlar ortaya çıkmıştır.

Artan çevre sorunları karşısında insanlar tüketimin gücünü kullanarak satın alma davranışlarında doğa dostu ürünleri tercih etmeye başlamış ve çevreci üretim olgusunun gelişmesini sağlamayı amaçlamıştır. Bu durum tüketici istek ve ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik faaliyetlerde bulunan üreticilerin, tüketici talebi doğrultusunda çevreye daha az zarar verecek yöntem ve ürünler kullanmasını sağlamış ve böylece yeşil pazarlama kavramı ortaya çıkmıştır.

Yapılan literatür taramasında daha önce Mersin ili Silifke ilçesi özelinde bu konuda araştırma yapılmadığı görülmüş, ilçenin tarımsal altyapısı ve tüketicilerin tarımsal bilgileri göz önüne alınarak, yeşil pazarlama konusu ve tüketicilerin satın alma davranışlarında yeşil pazarlama kavramının yarattığı etki incelenecek ve Mersin ili Silifke ilçesinde yer alan tüketicilerin satın alma kararlarında, doğa dostu ürünlerin ve yeşil pazarlama uygulamalarının etkileri hakkında bilgi toplanacaktır.

Çalışma kapsamında Mersin ili Silifke ilçesi özelinde elde edilen bulgularla tüketici profilinin ve yeşil pazarlama uygulamalarından etkilenme eğiliminin tespit edilmesini sağlayarak sektörel gelişime katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Ayrıca bu çalışmanın yeşil pazarlama stratejilerinin ve potansiyel tüketicilerin belirlenmesi noktasında fayda sağlayacağı düşünülmektedir.

Autio & Heinonen (2004), Finlandiya’da gelir düzeyi yüksek olan genç tüketiciler üzerine bir araştırma yapmış ve bu tüketicilerin çevre konusunda bilinçli olduğu fakat davranışlarında bu bilincin görülmediği saptanmıştır.

Ay & Ecevit (2005), Manisa’da bulunan lisans ve ön lisans öğrencilerine yaptıkları çalışmada, psikolojik faktörlerin, demografik faktörlere göre tüketicilerin satın alma davranışlarına daha fazla etki ettiği belirlenmiştir.

Kuduz (2011), Konya’da yaşayan ve alışveriş merkezlerini aktif olarak kullanan tüketiciler üzerinde çalışma yapmıştır. Tüketicilerin yeşil pazarlama kapsamında sunulan ürünlere sahip olmak için daha fazla maliyete katlandıkları sonucuna varmıştır.

Karaca (2013), tüketicilerin yeşil ürünlere karşı davranışlarını araştırmış ve Sivas ilinde yaşayan farklı demografik özellikte, 18 yaş üstündeki bireyleri incelemiştir. Çalışma sonunda tüketicilerin talep gücünü kullanarak firmaları, geri dönüştürülebilir, çevreye zarar vermeyen ürün üretimine yönlendirdiğini saptamıştır. Ayrıca işletmelerin de çevre bilinciyle hareket etmesi gerekmektedir. Çevresel problemlerin gündemde tutulmasının da farkındalık açısından yararlı olabileceği sonucuna varmıştır.

Sancaktar (2019), yeşil pazarlama faaliyetleriyle ilgili olarak, tüketicilerin organik gıda tercihlerinin araştırılması konusunda Kırklareli Üniversitesi akademisyenleri üzerine çalışma yapmış ve sonucunda tüketicilerin yeşil pazarlamaya duyarlı olduğu ve satın alma

davranışlarında gıda güvenliği, besin değeri ve lezzeti gibi faktörlerin etkili olduğu sonucuna varmıştır.

Araştırmada tüketicilerin sahip olduğu demografik özellikler, yeşil pazarlama uygulamalarına karşı ürün tercihleri ve sergiledikleri tutum ve davranış değişkenleri arasında hipotezler oluşturularak istatistiksel analizlerle geçerlilikleri ortaya konulmuştur.

2. Yeşil Pazarlama

1970'li yıllarla birlikte insanlar en başta çevrede oluşan sorunları belirleme ile uğraşmışlardır. Tüketiciler çevreyi önemserken ve korurken yalnızca kurumların değil, satın alma kararları ile kendilerinin de görevleri olduğunu fark etmişlerdir. Çevre dostu ürünleri alarak bunların pazarda daha fazla yer bulmasına katkı sağlayacaklardır (Fraj & Martinez, 2007: 26). Bu dönemlerde medyanın çevre konusundaki yayınlara karşı artan ilgisi tüketicilerin çevre odaklı ve bilinçli hale gelmesini sağlamıştır. Haliyle tüketiciler tarafından çevreye karşı hissedilen kaygı bu dönemde hat safhaya ulaşmış ve tüketiciler ürün satın alırken çevreyi daha çok düşünür hale gelmişlerdir. Bu durumun sonucunda işletmeler tüketicilerde gelişen çevre bilincini fırsata çevirmiş çevre odaklı uygulamalara yönelmişlerdir. Bu yönelimde hükümetlerin uygulamaya başladığı politikalar, sivil toplum kuruluşlarının baskıları da etkili olmuştur (Alkibay, 2001: 77). Küresel boyutta; Sanayi Devrimi ile başlayan kitlesel üretim ve üretim faktörlerinin daha yoğun kullanımı ile birlikte, tüketimin aşırı artması, şehirlerin artan nüfusa yetmemesi nedeniyle kırsal alanlardaki verimli toprakların konut ve sanayi için kullanımı, artan çevresel sorunlar, bilinçsiz kullanım sonucu azalan kaynaklar gibi etmenler sonucunda çevreye karşı oluşan toplumsal bilinç, işletmelerin faaliyetlerinde çevreye daha fazla önem vermesini sağlamış ve yeşil pazarlama kavramının ortaya çıkmasına temel oluşturmuştur.

Yeşil pazarlamaya yönelik ortaya konulan tanımlardan ilki Amerikan Pazarlama Derneği (AMA) tarafından; "Kirlilikle ilgili pazarlama faaliyetleri, enerjinin ve sınırsız olmayan kaynak tüketimi noktasında ortaya çıkan olumlu-olumsuz durumları inceleyen bir bilim dalı." olarak yapılmıştır (Uydacı, 2011: 127).

Yeşil pazarlama; "Kârlılık ve kazanç unsurlarını göz ardı etmeden, tüketici gereksinimlerini tespit eden ve karşılayan iş şeklidir" şeklinde tanımlanmıştır (Uydacı, 2011: 130). Bir başka ifadeye göre ise yeşil pazarlama, "Çevre ve doğayı en az hasarla etkileyerek tüketici taleplerinin yerine getirilmesidir" (Polonsky, 1994: 3). Bir diğer ifadeye ise yeşil pazarlama; "Firmaların ve tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamanın yanında, doğal çevreye en az olumsuz etkiyle çevre bilinci düşüncesini benimseyen bir süreçtir" şeklinde tanımlanmıştır (Polonsky, 1994: 2).

Yeşil pazarlama yaklaşımına ait dört aşama şu şekildedir (Warner, 1996: 4):

1. Çevre bilincine sahip tüketiciler adına yeşil ürün dizaynları yapılır. Elektrikle çalışan araç tasarımlarını bu duruma örnek gösterilebilir.
2. Stratejik açıdan yeşile odaklanılır. Örnek olarak; atıkları azaltmak ve enerjinin doğru kullanımı gösterilebilir.
3. Çevre için uygun olmayan ürün üretiminden kaçınılır.

4. Diğer üç aşama bu noktada yetersizdir. Firma her alanda odak noktası yeşil olacak şekilde sosyal sorumluluk kazanmıştır.

3. Yeşil Ürün

Yeşil ürün, Ottman vd.'ye göre (2006: 24) tarafından, enerji kaynaklarını koruyarak, kirliliği ve zehirli materyallerin kullanımını asgari düzeye çeken, doğayı ve çevreyi koruyan ürünler olarak belirtilmektedir. Diğer bir ifadeyle, ürünlerin çevre kirliliğine yol açmasının %70'i üretim sürecinden kaynaklanmaktadır. Bu yüzden bu ürünler çevresel atıkları ortadan kaldıran, daha az enerjiyle verimlilik sağlayan güvenilir bir süreç yönetiminin sonuçları olarak ortaya konulmaktadır (Uysal, 2006: 89). Yeşil ürün 4S formülü ile özetlenmesi mümkündür (Uydacı, 2011: 195);

Satisfaction (Tatmin): Tüketici talep ve gereksinimlerinin giderilmesi.

Sustainability (Sürdürülebilirlik): Ürünler için kullanılan enerji ve doğal kaynakların tükeneceği bilinciyle kullanılması.

Social Acceptability (Sosyal Kabul): İşletmelerce sunulan ürünlerin gerçekten çevreci olduğu konusunda halkı ikna etmesi

Safety (Güvenlik): Ürünlerin insan sağlığı ve doğa için tehdit oluşturmaması

4. Yeşil Fiyat

Tüketicilerin satın alma kararlarındaki en önemli unsurlardan birisi şüphesiz ki fiyattır. Çevre dostu yeşil ürünlerin üretiminde işletmeler tarafından katlanılan maliyetler, sektör koşulları da göz önüne alınarak ürünlerin fiyatına eklenmektedir. Maliyetlerin en aza indirgenmesi sonucunda ortaya çıkan düşük fiyat, tüketicilerin çevre dostu ürünleri tercih etmeleri noktasında önemli bir rol oynamaktadır. Talebin fiyat esnekliğinin yüksek olduğu durumlarda, uygun fiyatlı yeşil ürünlerin pazarlanması açısından avantajlı bir durum ortaya çıkacaktır. Fiyatın aynı seviyede kaldığı senaryoda ise ürünün çevre dostu olması nedeniyle rekabet avantajı ortaya çıkacaktır. Fiyatının yüksek olduğu durumlarda ise daha fazla ödeme yapmayı kabul eden tüketicilere ihtiyaç vardır. Tüm bu nedenlerle fiyat düzeyi oldukça önemlidir (Yücel & Ekmekçiler, 2008: 329).

Yeşil fiyatlandırma yaparken işletmelerin özen göstermesi gereken özellikler özet olarak aşağıda belirtilmiştir (Yamak, 2011: 106);

Kalite: Ürünlerin tüketicileri tatmin etmeye yönelik ve kaliteli olması

İnanırcılık: Ürünün tüketiciyi, çevreye fayda sağlama noktasında inandırıcı olması

Basitlik: Çevreye duyarlı ürünlerin sade bir dile sahip olması ve kolaylıkla anlaşılabilir olması

Pazarlanabilir olma: Pazar bölümlendirilmesi ile birlikte her bir bölüm için ayrı planların olması

Spesifik olma: Yenilenebilir kaynakların ve geliştirilen teknolojilerin tüketicilere açıklıkla gösteriliyor olması

Görünebilirlik: Ürünlerin, tüketicilerin rahatlıkla fark edebileceği şekilde olması

Somutluk: Ürünlerin sağlamış olduğu toplam faydaya ek olarak kişisel faydanın da açıklıkla belirtilmesi

Toplum: Çevre dostu ürünlere yönelik toplumsal bilgi düzeyinin artırılması

Strateji: Şirketlerin faaliyetlerine uygun ürünler üretmesi ve bu ürünlere yönelik tüm bilgilerin faaliyetlerle birlikte tüketicilere aktarılması

Azım: İşletmelerin topluma yeni çevre dostu ürünler geliştirerek uzun dönemde karlılığın sağlanması

5. Yeşil Dağıtım

Çevresel olarak bakıldığında üzerinde durulması gereken öncelikli konulardan birisi de dağıtım fonksiyonudur. İşletmeler, yeşil ürünlerin dağıtım faaliyetlerini gerçekleştirirken hem daha az maliyetli hem de paketlemede daha az hammadde tüketmek amacıyla birtakım araştırmalar yapmaktadır. Tesisin kurulacağı alan seçiminde çevresel faktörlerin dikkate alınması, kullanılacak araçların sayısından, yakıtına, kullanım sıklığına kadar tüm unsurların üzerinde hassasiyetle durulması gerekmektedir. Tüm bu nedenlerle dağıtım kanalının kısa olması çevre için daha az zararlı bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır (Türk & Gök, 2010: 9). Yeşil dağıtım süreci iç dağıtım ve dış dağıtım şeklinde iki boyutta ele alınmaktadır. “İç dağıtım” işletme içindeki taşıma çalışmalarını kapsarken, “dış dağıtım” ise ürünün üretim yerinden çıkıp tüketiciye bulunduğu noktaya kadar geçen süreci ifade etmektedir. Çevre ile ilgili gelişmelere daha çok ağırlık verilmesi bu iki dağıtım açısından da en önemli amaç olarak belirtilebilir. Yeşil dağıtım bakımından enerjinin daha az ve verimli kullanımı, araç kullanımında sürdürülebilirlik olgusuna önem verilmesi önem arz etmektedir

(Tayfun & Ölçü, 2016: 188). Yeşil dağıtım sürecinin unsurları aşağıdaki gibi ifade edilmektedir (Erbaşlar, 2012: 100);

- Somut olarak uygulanan yeşil dağıtım.
- Ürünlerin depolanması.
- Stokların kontrolü ve yönetimi,
- Siparişlerin alınarak faaliyete geçilmesi.
- Ürünlerin yüklenmesi ve boşaltılması.
- Tersine Lojistik

6. Yeşil Tutundurma

1990’lı yıllara gelindiğinde yeşil pazarlamaya dair reklamların ve bu reklamlarda yer alan yeşil iddiaların yaygınlaşmaya başladığı görülmüştür (Easterling vd., 1996: 20). Gelişen tutundurma stratejileri, ürünün sahip olduğu niteliklerin fiyata olan etkisini doğrulayacak gerekçeleri tüketicilere dürüst bir şekilde ifade ettiği sürece, yeşil pazarlama açısından ciddi bir yol katedilecektir (Turgul, 2009: 39). Firmalar tarafından üretilen ürünlerin ne açıdan yeşil ürün olduğunun vurgulanması ve çevreye sağladığı faydaların tüketicilere doğru bir şekilde aktarılabilmesi, etkili tutundurma stratejileri ile kalıcı hale getirebilecektir.

Yeşil tutundurmaya yönelik farklı stratejiler aşağıda belirtilmiştir (Erbaşlar, 2012: 99):

Çevreci reklam stratejisi: Firmalar reklam kampanyaların hazırlanması ve tüketiciyle buluşturulması aşamalarında, tüketicilere karşı çevre bilinci içerisinde hareket eden bir profil çizmelidir.

Halkla ilişkiler ve sponsorluk: Firmalara karşı gelebilecek olası çevre içerikli tepkilere karşı uygulanan farklı stratejiler bulunmaktadır (Uydacı, 2002).

Saldırı: Yeşil uygulamalarına güvenen işletmeler tarafından rekabet fırsatı yaratmak amacıyla kullanılır.

Savunma: İşletme dışından gelebilecek tehditlere karşı kullanılmaktadır.

Öncelikli Hareket: Gelebilecek eleştirileri öngören işletmeler tarafından uygulanmaktadır.

Fırsatçılık: Ortaya çıkan çevre problemlerine karşı öncelikli olarak harekete geçerek rekabet fırsatı yakalamak için kullanılmaktadır.

Satış geliştirme: Kamuoyunda az yer almaktadır. Bunun temel sebebi ise kısa bir dönemi kapsamıdır. Öte yandan, çevre vaatlerinin uzun vadeli olması gerekmektedir.

7. Yöntem

Bu araştırma kapsamında tüketicilere ait tanımlayıcı demografik değişkenler, tüketicilerin işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama faaliyetlerine karşı ürün tercihleri ve tüketicilerin yeşil pazarlama faaliyetlerine karşı sergiledikleri tutum ve davranışları arasındaki ilişkiler Sönmez (2014: 60) tarafından geliştirilen ölçek referans alınarak incelenmiştir. Araştırmada nicel ve tanımlayıcı (betimsel) araştırma modelleri tercih edilmiştir.

Araştırma hipotezleri aşağıda belirtilmiştir:

H₁: İşletmelerce uygulanan yeşil pazarlama faaliyetlerinin tüketicilerin ürünlere yönelik tercihlerine olan etkisi ile yeşil pazarlama uygulamaları karşısında tüketicilerin geliştirdiği tutum ve davranışları arasında anlamlı farklılık bulunmaktadır.

H₂: Tüketicilerin demografik özellikleri ile yeşil pazarlama faaliyetlerine karşı sergiledikleri tutum ve davranışlar arasında anlamlı fark bulunmaktadır.

H₃: Tüketicilerin sahip olduğu demografik özellikleri, yeşil pazarlama faaliyetlerini uygulayan işletme ürünlerini tercih etmede etkilidir.

Araştırma evreni olarak Mersin ili Silifke ilçesi belirlenmiştir. "Basit Tesadüfi Örneklem" yöntemi ile örneklem büyüklüğü elde edilmiştir. Örneklem büyüklüğünün tespitinde aşağıdaki formülden yararlanılmıştır (Keleş, 2007: 64):

$$n = \frac{p \cdot (1 - p)}{\left(\frac{e}{Z}\right)^2}$$

Anakütlenin standart sapmasını veya varyansını bilmek büyük ölçüde mümkün olmadığı için p (1- p)'nin en yüksek olduğu 0,25 oranı baz olarak değerlendirilmiştir. Hata payı %5 ve; güven

aralığı %95 şeklinde belirlenmiştir. Söz konusu formül kullanılarak hesaplanmış olan değer yaklaşık olarak 384 kişi olarak ortaya çıkmaktadır. Ortaya çıkması muhtemel hatalı veriler göz önüne alınarak 392 tüketiciye anket uygulanmıştır.

Araştırma verileri, 2021 yılında Ilgar'a (2021) ait yüksek lisans tezi kapsamında toplanmıştır. Anket formu (Sönmez, 2014) tarafından geliştirilmiştir. Anket soruları 3 temel kısımdan meydana gelmektedir. İlk kısımda tüketicilerin demografik özelliklerinin yer aldığı ifadeler bulunmaktadır. İkinci kısımda ise işletmelerce gerçekleştirilen yeşil pazarlama uygulamalarının, o işletmeye yönelik ürün tercihlerine etkisini ölçmeye yönelik ifadeler yer almaktadır. Son kısımda ise tüketicilerin yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdiği davranışları ölçmeye yönelik ifadeler bulunmaktadır.

Anket çalışmasında elde edilen verilerin güvenilirliğini ölçmek amacıyla alfa katsayısı Cronbach's Alpha oranı incelenmiştir. Güvenilirlik analizi neticesinde, Cronbach's Alpha değerinin 0,85 çıktığını, anketin geçerlilik ve güvenilirlik testlerini başarıyla geçtiğini söylemek mümkündür. Tablo 1, güvenilirlik analizinin belirtildiği verileri ortaya koymaktadır.

Tablo 1: Güvenilirlik Analizi

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.850	.852	17

8. Analiz ve Bulgular

Araştırma verileri kodlanarak SPSS ile analize tabi tutulmuştur. Araştırmada frekanslar ve yüzdelik dağılımlar tespit edilmiş, elde edilen veriler tablolar şeklinde belirtilerek, hipotez testleri için Manova, Post Hoc Tukey Testi ve Ordinal Lojistik Regresyon analizi kullanılmıştır.

Tablo 2'de yer alan demografik özellikler incelendiğinde, araştırmaya katılanların %40,6'sının 28-37 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Katılımcıların kadın (%51,5) ve erkek (%48,5) olarak dengeli bir dağılıma sahip olmasına özen gösterilmiştir. Bununla birlikte katılımcıların %59,9'unun üniversite mezunu olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların %29,2'sinin işçi, %39'unun ise memur olduğu gözlenmiştir. Aylık ortalama gelir açısından incelendiğinde ise, katılımcıların %28,6'sının 2501-5000 TL arası aylık ortalama gelire, %26,8'inin ise 5001-7500 TL arası aylık ortalama gelire sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 2: Katılımcılara Ait Demografik Özellikler (N=392)

Tanıtıcı Özellikler	Sayı	%
Cinsiyet		
Kadın	202	51,5
Erkek	190	48,5
Yaş		
18-27	78	19,9
28-37	159	40,6
38-47	69	17,6
48-57	46	11,7
58 ve üzeri	40	10,2
Medeni Durum		
Evli	260	66,3
Bekar	132	33,7
Eğitim Durumu		
İlkokul	10	2,6
Ortaokul	9	2,3
Lise	64	16,3
Üniversite	235	59,9
Master	52	13,3
Doktora	22	5,6
Meslek Bilgisi		
İşçi	95	24,2
Memur	153	39
Serbest Meslek	51	13
Öğrenci	47	12
Ev Hanımı	33	8,4
Çalışmayan	13	3,3
Aylık Ortalama Gelir		
0-2500 TL	90	23
2501-5000 TL	112	28,6
5001-7500 TL	105	26,8
7501 TL ve üzeri	85	21,7

Tablo 3 incelendiğinde ise işletmeler tarafından uygulanan yeşil pazarlama faaliyetlerinin, o işletmenin ürünlerini tercih etme noktasında katılımcıların büyük bir bölümünü (%88) etkilediği görülmektedir. Katılımcıların %11,2'si ise bu faaliyetlerin, ürünleri tercih etmeleri açısından etkili olup olmadığı konusunda kararsız olduğunu belirtmiştir.

Tablo 3: İşletmelerce Uygulanan Yeşil Pazarlama Faaliyetlerinin Tüketici Ürün Tercihine Etkisine Yönelik Dağılım (N=392)

Yeşil Pazarlama Faaliyetlerinin Ürün Tercihine Etkisi	Sayı	%
Etkisi Vardır	345	88
Kararsızım	44	11,2
Etkisi Yoktur	3	0,8

Yeşil pazarlama faaliyetlerinin yöneltildiği sektörler incelendiğinde ise katılımcıların %39,3'ünün çevreci ürün önceliğini gıda ürünlerinin oluşturduğu görülmektedir. Tablo 4 incelendiğinde, gıda ürünlerini ağırlıklarına göre sırasıyla temizlik ürünleri (%27,3), otomotiv (%11,7), elektrik-elektronik ürünleri (%11,2), giyim (%8,4) ve diğer ürünler (%2) olarak takip etmiştir.

Tablo 4: Tüketicilerin Öncelikli Tercih Ettiği Çevreci Ürünler (N=392)

Öncelikli Tercih Edilen Ürün	Sayı	%
Gıda	154	39,3
Elektrik-Elektronik	44	11,2
Giyim	33	8,4
Temizlik	107	27,3
Otomotiv	46	11,7
Diğer	8	2

Araştırma verileri incelendiğinde, katılımcıların ağırlıklı olarak ürün, fiyat ve dağıtım ile ilgili ifadelerle katıldıkları görülürken, tutundurmaya yönelik ifadelerle karşı çekimser yaklaşımları tespit edilmiştir.

H₁ hipotezinin tespitine yönelik uygulanan Manova analizine göre; tüketicilerin, yeşil pazarlama faaliyetleri uygulayan işletme ürünlerine yönelik tercihleri ile yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdikleri tutum ve davranışlar arasında anlamlı farklılıklara rastlanmış olup, Tablo 5'te gösterilmiştir. Farklılıklara ilişkin dağılımlar Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 5: İşletmelerce Uygulanan Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Ürün Tercihi ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Descriptive Statistics	Tercih	Mean	Std. Deviation	N
Ürün	Etkili Olmaz	30.000	.90139	3
	Kararsızım	37.330	.82546	44
	Etkili Olur	45.319	.64733	345
	Total	44.305	.72614	392
Fiyat	Etkili Olmaz	27.333	.57735	3
	Kararsızım	34.364	.79096	44
	Etkili Olur	39.959	.67779	345
	Total	39.235	.71895	392
Dağıtım	Etkili Olmaz	30.000	.57735	3
	Kararsızım	36.364	.68509	44
	Etkili Olur	38.010	.75718	345
	Total	37.764	.75172	392
Tutundurma	Etkili Olmaz	22.500	.66144	3
	Kararsızım	29.830	.93136	44
	Etkili Olur	30.471	.88560	345
	Total	30.338	.89040	392

Tüketicilerin yeşil pazarlama faaliyetleri uygulayan işletme ürünlerine yönelik tercihleri ile yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdikleri tutum ve davranışlar arasında yer alan farklılıklar Tablo 6'da ve Tablo 7'de belirtilmiştir.

Tablo 6: İşletmelerce Uygulanan Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Ürün Tercihi ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Tutum ve Davranışları Arasındaki Farklılıklar

Multivariate Tests ^a							
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	.756	298.539b	4.000	386.000	.000	.756
	Wilks' Lambda	.244	298.539b	4.000	386.000	.000	.756
	Hotelling's Trace	3.094	298.539b	4.000	386.000	.000	.756
	Roy's Largest Root	3.094	298.539b	4.000	386.000	.000	.756
Tercih	Pillai's Trace	.160	8.431	8.000	774.000	.000	.080
	Wilks' Lambda	.840	8.769b	8.000	772.000	.000	.083
	Hotelling's Trace	.189	9.107	8.000	770.000	.000	.086
	Roy's Largest Root	.185	17.905c	4.000	387.000	.000	.156

Tablo 6'ya göre; tüketicilerin, yeşil pazarlama faaliyetleri uygulayan işletme ürünlerine yönelik tercihleri ile yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdikleri tutum ve davranışlar arasında istatistiki olarak farklılığın bulunduğunu söylemek mümkündür (Pillai's Trace: 0,160; p: 0,000; p<0,05).

Tablo 7: İşletmelerce Uygulanan Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Ürün Tercihi ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Tutum ve Davranışları Arasındaki Farklılıklar

Tests of Between-Subjects Effects							
Source	Dependent Variable	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Tercih	Ürün	31.094	2	15.547	34.544	.000	.151
	Fiyat	16.501	2	8.251	17.292	.000	.082
	Dağıtım	2.879	2	1.440	2.568	.078	.013
	Tutundurma	2.018	2	1.009	1.274	.281	.007

a) (R Squared) = .151 (Adjust. R Squared = .146)

b) (R Squared) = .082 (Adjust. R Squared = .077)

c) (R Squared) = .013 (Adjust. R Squared = .008)

d) (R Squared) = .007 (Adjust. R Squared = .001)

Tablo 7'ye göre işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında ürün tercihiyle; tüketicilerin ürüne yönelik ifadelerle katılım durumları arasında anlamlı farklılık olduğu görülmektedir (F: 34,544; p: 0,000), tüketicilerin fiyatla ilgili ifadelerle katılım durumlarına bakıldığında anlamlı farklılık bulunmakta (F: 17,292; p: 0,000), dağıtım ve tutundurma ile ifadelerde ise anlamlı farklılık bulunmamaktadır ($p < 0,05$).

H₂ hipotezinin tespiti noktasında tüketicilerin yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdikleri tutum ve davranışlar ile her bir demografik değişken için alt hipotezler oluşturulmuş ve her bir alt hipotez için Manova analizi uygulanmıştır. Yapılan analizlere göre tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamalarına ilişkin tutum ve davranışlarıyla cinsiyet, yaş, öğrenim durumu, meslek ve aylık ortalama gelir arasında anlamlı farklılık görülürken, medeni durumla (Pillai's Trace: 0,016; p: 0,192; $p > 0,05$) anlamlı farklılık görülmemiştir. Demografik değişkenlerle ilgili olarak oluşturulan alt hipotezlerde görülen anlamlı farklılıkların yönünün tespiti için Post Hoc testlerinden Tukey testinden yararlanılmıştır.

Tüketicilerin yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdikleri tutum ve davranışlar ile cinsiyet arasındaki farklılıklar Tablo 8'de belirtilmiştir.

Tablo 8: Cinsiyet ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multivariate Tests ^a							
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	.983	5536.681b	4.000	387.000	.000	.983
	Wilks' Lambda	.017	5536.681b	4.000	387.000	.000	.983
	Hotelling's Trace	57.227	5536.681b	4.000	387.000	.000	.983
	Roy's Largest Root	57.227	5536.681b	4.000	387.000	.000	.983
Cinsiyet	Pillai's Trace	.043	4.363b	4.000	387.000	.002	.043
	Wilks' Lambda	.957	4.363b	4.000	387.000	.002	.043
	Hotelling's Trace	.045	4.363b	4.000	387.000	.002	.043
	Roy's Largest Root	.045	4.363b	4.000	387.000	.002	.043

a Design: Intercept + Cinsiyet
b Exact statistic

Tablo 8'de yer alan verilere göre; tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamalarına ilişkin tutum ve davranışlarıyla cinsiyet (Pillai's Trace: 0,043; p: 0,002; $p < 0,05$) arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık olduğu görülmektedir. Yaş ile tüketicilerin yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında geliştirdikleri tutum ve davranışlar arasındaki farklılıklar Tablo 9'da belirtilmiştir.

Tablo 9: Yaş ile Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multivariate Tests ^a							
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	.978	4310.404b	4.000	384.000	.000	.978
	Wilks' Lambda	.022	4310.404b	4.000	384.000	.000	.978
	Hotelling's Trace	44.900	4310.404b	4.000	384.000	.000	.978
	Roy's Largest Root	44.900	4310.404b	4.000	384.000	.000	.978
Yaş	Pillai's Trace	.068	1.663	16.000	1.548.000	.047	.017
	Wilks' Lambda	.934	1.663	16.000	1.173.777	.048	.017
	Hotelling's Trace	.069	1.659	16.000	1.530.000	.048	.017
	Roy's Largest Root	.035	3.431c	4.000	387.000	.009	.034

Tablo 9'da yer alan verilere göre; tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamalarına ilişkin tutum ve davranışlarıyla yaş (Pillai's Trace: 0,068; p: 0,047; p<0,05) arasında istatitiki açıdan farklılık meydana geldiği görülmektedir. Yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında tüketicilerin geliştirdiği tutum ve davranışlar ile eğitim durumları arasındaki farklılıklar Tablo 10'da ve Tablo 11'de belirtilmiştir.

Tablo 10: Eğitim Durumu ile Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multivariate Tests ^a							
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	.945	1636.762b	4.000	383.000	.000	.945
	Wilks' Lambda	.055	1636.762b	4.000	383.000	.000	.945
	Hotelling's Trace	17.094	1636.762b	4.000	383.000	.000	.945
	Roy's Largest Root	17.094	1636.762b	4.000	383.000	.000	.945
Eğitim	Pillai's Trace	.160	3.218	20.000	1.544.000	.000	.040
	Wilks' Lambda	.847	3.256	20.000	1.271.217	.000	.041
	Hotelling's Trace	.172	3.274	20.000	1.526.000	.000	.041
	Roy's Largest Root	.093	7.149c	5.000	386.000	.000	.085

Tablo 10'da yer alan verilere göre; tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamaları karşısındaki tutum ve davranışları ile eğitim durumu (Pillai's Trace: 0,160; p: 0,000; p<0,05) arasında istatitikel olarak anlamlı farklılık olduğu görülmektedir.

Tablo 11: Eğitim Durumu ile Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) Eğitim Durumu	(J) Eğitim Durumu	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Ürün	Lise	Üniversite	-.3022*	.10121	.035	-.5921	-.0123
		Master	-.4213*	.13402	.022	-.8051	-.0374
	Üniversite	Lise	.3022*	.10121	.035	.0123	.5921
	Master	Lise	.4213*	.13402	.022	.0374	.8051
Fiyat	İlkokul	Master	-.7162*	.24275	.039	-14.114	-.0209
		Lise	Master	-.4024*	.13125	.028	-.7783
	Master	İlkokul	.7162*	.24275	.039	.0209	14.114
		Lise	.4024*	.13125	.028	.0265	.7783
Dağıtım	Üniversite	Master	.4123*	.11308	.004	.0884	.7362
		Master	Üniversite	-.4123*	.11308	.004	-.7362
	Doktora	Doktora	-.5967*	.18767	.020	-11.342	-.0592
		Master	.5967*	.18767	.020	.0592	11.342

Based on observed means.
The error term is Mean Square(Error) = .790.
* The mean difference is significant at the .05 level.

Tablo 11’de yer alan verilere göre; öğrenim durumlarında görülen farklılığın yönü; ürüne yönelik ifadelerde, lise-üniversite, lise-master, fiyata yönelik ifadelerde, ilkokul-master, lise-master, dağıtıma yönelik ifadelerde ise üniversite-master, master-doktora olarak bulunmuştur. Tutundurmaya yönelik ifadelerde ise farklılığa rastlanmamıştır ($p>0,05$).

Yeşil pazarlama faaliyetleri karşısında tüketicilerin geliştirdikleri tutum ve davranışlar ile meslek durumları arasında meydana gelen farklılıklar Tablo 12’de ve Tablo 13’te belirtilmiştir.

Tablo 12: Meslek ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasında Oluşan Farklılıklar

Multivariate Tests ^a							
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	.969	2944.938b	4.000	383.000	.000	.969
	Wilks' Lambda	.031	2944.938b	4.000	383.000	.000	.969
	Hotelling's Trace	30.757	2944.938b	4.000	383.000	.000	.969
	Roy's Largest Root	30.757	2944.938b	4.000	383.000	.000	.969
Meslek	Pillai's Trace	.087	1.711	20.000	1.544.000	.026	.022
	Wilks' Lambda	.915	1.718	20.000	1.271.217	.025	.022
	Hotelling's Trace	.090	1.720	20.000	1.526.000	.025	.022
	Roy's Largest Root	.053	4.088c	5.000	386.000	.001	.050

Tablo 12'de yer alan verilere göre; tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamaları karşısındaki tutum ve davranışlarıyla meslek (Pillai's Trace: 0,087; p: 0,026; p<0,05) arasında anlamlı farklılık görülmektedir.

Tablo 13: Meslek ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multiple Comparisons							
Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) Meslek Bilgisi	(J) Meslek Bilgisi	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Dağıtım	İşçi	Memur	-.3650*	.09669	.003	-.6419	-.0881
	Memur	İşçi	.3650*	.09669	.003	.0881	.6419

Based on observed means.
The error term is Mean Square(Error) = .784.
* The mean difference is significant at the .05 level.

Tablo 13'te yer alan verilere göre; Meslek bilgilerinde görülen farklılığın yönü; dağıtıma yönelik ifadelerde, işçi-memur olarak görülmüştür. Ürün, fiyat ve tutundurmaya yönelik ifadelerde ise istatistiksel olarak farklılığa rastlanmamıştır (p>0,05).

Tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamaları karşısındaki tutum ve davranışlarıyla aylık ortalama gelirleri arasındaki farklılıklar Tablo 14'te ve Tablo 15'te belirtilmiştir.

Tablo 14: Aylık Ortalama Gelir ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multivariate Tests ^a							
Effect		Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	.982	5290.019b	4.000	385.000	.000	.982
	Wilks' Lambda	.018	5290.019b	4.000	385.000	.000	.982
	Hotelling's Trace	54.961	5290.019b	4.000	385.000	.000	.982
	Roy's Largest Root	54.961	5290.019b	4.000	385.000	.000	.982
Gelir	Pillai's Trace	.059	1.947	12.000	1.161.000	.026	.020
	Wilks' Lambda	.941	1.967	12.000	1.018.906	.024	.020
	Hotelling's Trace	.062	1.984	12.000	1.151.000	.023	.020
	Roy's Largest Root	.054	5.253c	4.000	387.000	.000	.052

Tablo 16'de yer alan verilere göre; yeşil pazarlama uygulamaları karşısındaki tutum ve davranışlarıyla ortalama gelir (Pillai's Trace: 0,059; p: 0,026; p<0,05) arasında anlamlı farklılık görülmüştür.

Tablo 15: Aylık Ortalama Gelir ile Yeşil Pazarlama Faaliyetleri Karşısında Tüketicilerin Geliştirdikleri Tutum ve Davranışlar Arasındaki Farklılıklar

Multiple Comparisons Tukey HSD							
Dependent Variable	(I) Aylık Ortalama Gelir	(J) Aylık Ortalama Gelir	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
						Lower Bound	Upper Bound
Tutundurma	2501-5000 TL	7501 TL ve üzeri	.3686*	.12716	.021	.0405	.6968
	7501 TL ve üzeri	2501-5000 TL	-.3686*	.12716	.021	-.6968	-.0405

Based on observed means.
The error term is Mean Square(Error) = .781.
* The mean difference is significant at the .05 level.

Tablo 15'te yer alan verilere göre; aylık ortalama gelire göre farklılığın yönünün; tutundurmaya yönelik ifadelerde, 2501-5000 TL ve 7501 TL ve üzeri ifadeleri arasında olduğu tespit edilmiştir. Ürün, fiyat ve dağıtımaya yönelik ifadelerde ise istatistiki olarak farklılığa rastlanmamıştır (p>0,05).

H₃ hipotezinin belirlenmesi adına tüketicilerin işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarına yönelik ürün tercihi ile demografik yapıları arasındaki farklılıkların tespiti için her bir demografik değişken için alt hipotezler oluşturulmuş ve ordinal lojistik regresyon analizi

kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda demografik değişkenlerden cinsiyet ve eğitim durumu değişkenlerinde anlamlı farklılık olduğu görülmüştür. Söz konusu farklılık cinsiyet değişkenine bağlı kadın kategorisinde ($p:0,049$; $p<0,05$) ve eğitim durumu değişkenine bağlı ilköğretim kategorisinde ($p:0,039$; $p<0,05$) bulunmaktadır. Yaş, aylık ortalama gelir, medeni durum, meslek değişkenlerine bağlı kategorilerde ise anlamlı farklılık görülmemiştir.

Tablo 16: Tüketicilerin Demografik Değişkenlerinin Yeşil Pazarlama Faaliyetlerini Uygulayan İşletme Ürünlerini Tercih Etme Durumuna Etkisi

Parameter Estimates							95% Confidence Interval	
		Estimate	Std. Error	Wald	df	Sig.	Lower Bound	Upper Bound
Threshold	[Tercih = 1.00]	-5.023	1.619	9.628	1	.002	-8.196	-1.850
	[Tercih = 2.00]	-2.062	1.519	1.843	1	.175	-5.040	.915
Location	Yaş	.114	.165	.476	1	.490	-.210	.438
	Gelir	.120	.227	.279	1	.597	-.325	.566
	[Cinsiyet=1]	.755	.383	3.880	1	.049	.004	1.505
	[Cinsiyet=2]	0a	.	.	0	.	.	.
	[MedeniDurum=1]	.189	.414	.207	1	.649	-.623	1.001
	[MedeniDurum=2]	0a	.	.	0	.	.	.
	[Eğitim=1]	-2.859	1.387	4.245	1	.039	-5.578	-.139
	[Eğitim=2]	-2.262	1.357	2.778	1	.096	-4.923	.398
	[Eğitim=3]	-1.986	1.149	2.988	1	.084	-4.237	.266
	[Eğitim=4]	-.673	1.088	.383	1	.536	-2.806	1.460
	[Eğitim=5]	-1.234	1.131	1.192	1	.275	-3.451	.982
	[Eğitim=6]	0a	.	.	0	.	.	.
	[Meslek=1]	-.117	.904	.017	1	.897	-1.889	1.655
	[Meslek=2]	-.223	.911	.060	1	.806	-2.009	1.562
	[Meslek=3]	.380	1.000	.144	1	.704	-1.580	2.340
	[Meslek=4]	.782	1.019	.589	1	.443	-1.215	2.779
	[Meslek=5]	.428	1.036	.171	1	.680	-1.602	2.458
	[Meslek=6]	0a	.	.	0	.	.	.

Tablo 16'ya göre "Tercih=1" kategorisi "Etkili Olmaz" şeklindeki katılım durumunu ifade ederken, "Tercih=2" kategorisi "Etkili Olur" şeklindeki katılım durumunu ifade etmektedir. Demografik değişkenlerde ise anlamlı farklılık görülen cinsiyet değişkenine bağlı "Cinsiyet=1" kategorisi kadın katılımcılardan, "Cinsiyet=2" kategorisi erkek katılımcılardan oluşmaktadır. İlgili değişkene ait referans kategorisi son kategori olan "Cinsiyet=2" "Erkek" kategorisidir.

Anlamli farklılığa rastlanan diğeri bir demografik değişken olan eğitim durumunda “Eğitim=1” kategorisi öğrenim durumu “İlkokul” olan, “Eğitim=2” kategorisi öğrenim durumu “Ortaokul” olan, “Eğitim=3” kategorisi öğrenim durumu “Lise” olan, “Eğitim=4” kategorisi eğitim durumu “Üniversite” olan, “Eğitim=5” kategorisi öğrenim durumu “Master” olan, “Eğitim=6” kategorisi öğrenim durumu “Doktora olan katılımcılardan oluşmaktadır. Söz konusu değişkene ait referans kategorisi son kategori olan “Eğitim=6” “Doktora” kategorisidir.

Ordinal lojistik regresyon analizinde tahminde bulunulan parametrelere ait değerlerin yorumlanması amacıyla bu değerlere ait “e üssü” oranları değerlendirilmiştir. Tablo 19’da yer alan değişkenlerin referans kategorileri son kategorilerden oluşmaktadır. Bu nedenle parametre değerlerinin yorumlanması aşamasında “Referans Kategori” esas alınmıştır. Parametrelere ilişkin anlamlılıkların bu yolla analiz edilmesi “Odds Oranına Göre Yorumlama” olarak ifade edilmektedir. Araştırmanın bu bölümündeki değişkenler, “odds oranına göre yorumlama”ya tabi tutulmuştur (Akın & Şentürk, 2012).

Ordinal lojistik regresyon analizinde anlamlı farklılık görülen cinsiyet değişkeninde referans kategori “Erkek” olarak alınmış, farklılığın tespit edildiği kadın kategorisinin odds oranı 2,1276 olarak hesaplanmıştır. Bu noktadan hareketle, kadın tüketicilerin, erkek tüketicilere göre ürün tercihlerinde işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarından 2,12 kat daha fazla etkilendiğini söylemek mümkündür. Diğeri bir değişken olan eğitim durumunda ise referans kategori “Doktora” olarak alınmış ve farklılığın belirlendiği ilkokul kategorisinde odds oranı 0,0573 şeklinde hesaplanmıştır. Dolayısıyla, eğitim durumu ilkokul olan tüketicilerin, eğitim durumu doktora olan tüketicilere göre ürün tercihlerinde işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarından 0,05 kat daha fazla etkilendiğini söylemek mümkündür.

9. Sonuç ve Tartışma

Dünya genelinde ortaya çıkan çevresel sorunlara karşı zamanla tüketiciler, çevre sivil toplum örgüt ve kuruluşları, uluslararası organizasyonlar, hükümetler, işletmeler çözüm arayışları içine girmişlerdir. Bu çözümlerden biri olarak tüketiciler satın alma davranışlarında çevreye zarar veren ürünleri satın almayarak, çevreye zarar veren işletmelerin ürün ve yöntemlerini değiştirmesini sağlamışlardır. Bu durumun sonucu olarak uzun vadede karlılığı göz ardı etmeden çevreye en az zararla, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarının tatmin edilmesini amaçlayan yeşil pazarlama kavramı ortaya çıkmıştır.

Satın alma davranışlarında çevreci kaygılarla hareket eden yeşil tüketiciler; enerjiyi ve kaynakları koruyan, çevreyi kirletmeyen, üretim sürecinde zararlı atıklara yol açmayan, doğayı ve çevreyi koruyan, büyüten sürdürülebilir yeşil ürünleri tercih etmekte ve satın alma gücüyle çevrenin korunmasına yardımcı olmaktadır.

Bu araştırma kapsamında, Mersin ili Silifke ilçesinde yer alan tüketicilere yönelik anket çalışması gerçekleştirilmiş; yeşil pazarlama uygulamalarının ve doğa dostu ürünlerin tüketicilerin satın alma davranışlarında meydana getirdiği değişiklikler hakkında bilgi toplanmıştır. Bu kapsamda tüketicilerin demografik özellikleri, işletmelerin yeşil pazarlama alanında gerçekleştirdiği faaliyetlerin, tüketicilerin ürün tercihlerine olan etkisi incelenmiştir.

H₁ hipotezine dair yapılan analizde işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarına yönelik ürün tercihiyle; tüketicilerin ürün ve fiyatla ilgili ifadelerle katılım durumları arasında anlamlı farklılık görülmüştür. Artarak ilerleyen çevre bilincinin tüketicilerin yeşil ürün tercihini önemsemesini sağladığı ve yeşil ürünlerin genel itibarıyla daha yüksek fiyata satılması nedeniyle fiyat konusuna hassasiyet gösterdikleri düşünülmektedir. Bu noktada işletmelerin yeşil pazarlama faaliyetleri sonucunda, ürün fiyatlarını maliyetleri doğrultusunda makul seviyede tutmalarının, müşteri kazanımına önemli katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

H₂ hipoteziyle ilgili tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamalarına yönelik tutum ve davranışları ile demografik değişkenler arasında oluşturulan alt hipotezlerin analizlerinde, tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamalarına ilişkin tutum ve davranışlarıyla cinsiyet, yaş, öğrenim durumu, meslek ve aylık ortalama gelir arasında anlamlı farklılık görülmüştür.

Anket sorularına verilen yanıtlara göre oluşan dağılımlar ve analiz sonuçlarına göre;

Erkek katılımcıların yeşil pazarlamaya yönelik ürün alışverişlerinde, fiyat konusunda kadın katılımcılara göre daha hassas karar aldıkları anlaşılmaktadır. İşletmelerce uygulanan yeşil pazarlama konusundaki tutundurma faaliyetlerinin tüketicilerde yeterli güven unsurunu oluşturmadığı görülmektedir. Hatta söz konusu faaliyetler ulusal boyutta televizyon, gazete gibi kanallar üzerinden sunulsa dahi tüketiciler bu faaliyetlerin çevre odaklı olduğu konusunda kararsız oldukları tespit edilmiştir.

58 yaşın altındaki tüketicilerin verdiği ağırlıklı yanıtlara bakıldığında yeşil pazarlamaya yönelik yapılan alışverişlerde yaş arttıkça ürün tercihlerinde daha seçici davranıldığı ve bu ürünlerin bilinçli kullanıldığı düşünülmektedir.

Eğitim düzeyi arttıkça ürün tercihi ve kullanımında çevre odaklı eğilimin de arttığı düşünülmektedir.

Gelir düzeyi arttıkça işletmelerce yapılan çevre odaklı ürün reklamlarına ve çevreci mesajlara karşı güvenin azaldığı düşünülmektedir.

H₃ hipotezinin tespiti için yapılan analizde tüketicilerin işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarına yönelik ürün tercihi ile demografik özelliklerden cinsiyet ve eğitim durumu değişkenlerinde anlamlı farklılık görülmüştür. Cinsiyet değişkeninde referans kategori "Erkek" olarak alınmış, farklılığın tespit edildiği kadın kategorisinde yer alan tüketicilerin, erkek tüketicilere göre ürün tercihlerinde işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarından 2,12 kat daha fazla etkilendiği görülmektedir. Diğer bir değişken olan eğitim durumunda ise referans kategori "Doktora" olarak alınmış ve farklılığın belirlendiği ilkökul kategorisinde yer alan tüketicilerin, eğitim durumu doktora olan tüketicilere göre ürün tercihlerinde işletmelerce uygulanan yeşil pazarlama uygulamalarından 0,05 kat daha fazla etkilendiği anlaşılmaktadır. Eğitim düzeyi ile yeşil pazarlama uygulamalarına katılım düzeyi arasında pozitif bir korelasyon olması beklendiği halde araştırma sonuçları bu durumun tam tersine iki değişken arasında negatif bir korelasyon oluşturduğunu ortaya koymuştur. Bu durumun Silifke bölgesinde ikamet eden tüketiciler açısından istisnai bir durum olduğu düşünülmektedir. Zira, eğitim seviyesinde meydana gelen artış ile birlikte doğanın korunması ve bu amaçla yeşil ürünlere yönelimin artması beklenmektedir.

Araştırma sonuçları incelendiğinde “İşletmelerce uygulanan yeşil pazarlama faaliyetlerinin tüketici ürün tercihine olan etkisi ile tüketicilerin yeşil pazarlama uygulamalarına yönelik tutum ve davranışları arasında anlamlı farklılık olduğu tespit edilerek H₁ Hipotezi kabul edilmiştir. H₂ hipotezine dair oluşturulan alt hipotezlerden cinsiyet, yaş, eğitim durumu, meslek bilgisi, aylık ortalama gelirle ilgili hipotezler kabul edilmiş, medeni durumla ilgili hipotez reddedilmiş, H₃ Hipotezi için oluşturulan alt hipotezlerden cinsiyet ve eğitim durumuyla ilgili hipotezler kabul edilmiş; yaş, medeni durum, meslek bilgisi ve aylık ortalama gelirle ilgili hipotezler reddedilmiştir.

Elde edilen sonuçlar ışığında; yeşil ürünlerinin fiyatının, yeşil pazarlamaya yönelik faaliyetlere karşı ürün tercihine olan etkisine bakıldığında, cinsiyete göre yapılan incelemede erkek tüketicilerin kadın tüketicilere göre daha hassas olduğu saptanmış olup, cinsiyete göre ayrı ayrı fiyatlandırma yapılamayacağı için işletmelerin daha çok erkek tüketicilere yönelik sunulan ürünlerde fiyatlamaya daha fazla önem vermesi gerektiği düşünülmektedir. Fiyat hususuna yönelik diğer bir bulgu da ağırlıklı olarak eğitim düzeyi düşük tüketicilerin yeşil ürün olsa da yüksek fiyatlı ürünleri tercih etmediğidir. Buna bağlı olarak işletmelerin yeşil ürünleri maliyetleri doğrultusunda uygun fiyatlarla tüketicilere sunarak, düşük eğitim düzeyindeki bireylere karşı da yeşil pazarlama faaliyetlerini uygulayabileceği düşünülmektedir.

İşletmelerce uygulanan yeşil pazarlama faaliyetleri içerisinde yer alan tutundurma uygulamalarına karşı, tüketicilerin tutum ve davranışlarının, aylık ortalama gelire göre farklılaştığı, gelir düzeyi arttıkça işletmelerce uygulanan çevre odaklı ürün reklamlarına ve çevreci mesajlara karşı güvenin azaldığı sonucuna varılmıştır. Bu nedenle işletmelerin yüksek gelir düzeyindeki tüketicilere karşı daha ikna edici tutundurma faaliyetlerinde bulunması gerekmektedir. İşletmelerin, yeşil ürünlere dair reklam ve mesajlarında daha güvenilir bir imaj yaratmaları, tüketicileri ürünlerin gerçekten çevreci olduğuna ikna edilmeleri açısından büyük önem taşımaktadır. Televizyonda yapılan reklamların inandırıcılığının düşük seviyelerde olması nedeniyle, işletmelerin farklı kanallara da yönelerek tüketicilere ulaşması hedeflenmelidir.

Yeşil pazarlamaya yönelik bilimsel araştırmaların sayısı yabancı literatürde artış göstermekle birlikte, Türkiye’de bu konu ile ilgili çalışmaların sayısının çok olmadığı görülmüştür. Bu kapsamda, Türkiye’deki farklı coğrafi bölgelere ait yeşil pazarlama uygulamalarının farklı tüketici grupları üzerindeki etkilerinin incelenmesi durumunda, bu araştırma ve diğer mevcut araştırmalarla kıyaslanması mümkün olabilecektir.

Araştırmanın gerçekleştirildiği Mersin ili, Silifke ilçesinin özellikle tarıma elverişli iklim ve doğa koşullarına sahip olması nedeniyle, üreticilerin yeşil ürünlere karşı olan tutum ve davranışlarını ölçmeye yönelik bilimsel araştırmalar gerçekleştirilebilir.

Kaynakça

- Akın, B. H. & Şentürk, E. (2012). Bireylerin Mutluluk Düzeylerinin Ordinal Lojistik Regresyon Analizi ile İncelenmesi. *Öneri*, 10(37), 183-193.
- Alkibay, S. (2001). Yeşil Pazarlama Faaliyetlerine Tüketicinin İlgisi Üzerine Bir Araştırma. *Gazi Üniversitesi Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 4, 76–93.



Bayhan Ilgar, D. & Köprülü, O. (2023). Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutum ve Davranışları: Silifke Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(1), 136-160. Doi: 10.25295/fsecon.1120388

- Autio, M. & Heinonen, V. (2004). To Consume or Not to Consume?: Young People's Environmentalism in The Affluent Finnish Society. *Journal of Youth Research*, 12(2), 137-153.
- Ay, C. & Ecevit, Z. (2005). Çevre Bilinçli Tüketiciler. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 10, 238– 263.
- Easterling, D., Kenworthy A. & Nemzoff, R. (1996). The Greening of Advertising: A 25 Year Look at Environmental Advertising. *Journal Of Marketing Theory And Practice*, 20–33.
- Erbaşlar, G. (2012). Yeşil Pazarlama. *Mesleki Bilimler Dergisi*, 1, 94–101.
- Fraj, E. & Martinez, E. (2007). Ecological Consumer Behaviour: An Empirical Analysis. *International Journal Of Consumer Studies*, 31, 26-33.
- Ilgar, D. B. (2021). *Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutum ve Davranışları: Silifke Örneği*. Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi, Mersin.
- Karaca, Ş. (2013). Tüketicilerin Yeşil Ürünlere İlişkin Tutumlarının İncelenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 1, 99-111.
- Keleş, C. (2007). *Yeşil Pazarlama Tüketicilerin Yeşil Ürünleri Tüketme Davranışları ve Yeşil Ürünlerin Tüketiminde Kültürün Etkisi ile İlgili Bir Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Adana.
- Kuduz, N. (2011). *Yeşil Pazarlama Faaliyetlerinin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkilerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.
- Nakip, M. (2006). *Pazarlama Araştırmaları, Teknikler ve SPSS Destekli Uygulamalar*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ottman, J. A., Stafford, E. R. & Hartman, C. L. (2006). Avoiding Green Marketing Myopia. *Environment*, 48, 24-36.
- Polonsky, M. J. (1994). An Introduction to Green Marketing. *Electronic Green Journal*, 2, 1-10.
- Sancaktar Meral, G. (2019). *Yeşil Pazarlama Kapsamında Tüketicilerin Organik Gıda Tercihlerinin İncelenmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kırklareli Üniversitesi, Kırklareli.
- Sönmez, Y. (2014). *Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarıyla İlgili Tutum ve Davranışları: Ahi Evran Üniversitesi Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Nevşehir.
- Tayfun, N. Ö. & Ölçü, B. (2016). Çevreci Ürünlerin Tüketicilerin Satın Alma Kararlarındaki Yeri Üzerine Bir Uygulama. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9, 185-198.
- Turgul, Ç. (2009). *Geleneksel Pazarlama ile Yeşil Pazarlama Stratejilerinin Karşılaştırılmalı Analizi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Türk, M. & Gök, A. (2010). Yeşil Pazarlama Anlayışı Açısından Üretici İşletmelerin Sosyal Sorumluluğu. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 32, 199-220.



Bayhan Ilgar, D. & Köprülü, O. (2023). Tüketicilerin Yeşil Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutum ve Davranışları: Silifke Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(1), 136-160. Doi: 10.25295/fsecon.1120388

Uydacı, M. (2002). *Yeşil Pazarlama – İş Ahlakı ve Çevresellik Açısından Yaklaşımlar*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Uydacı, M. (2011). *Yeşil Pazarlama*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Uysal, O. U. (2006). *Yeşil Ürünlerde Konumlandırma ile İlgili Uygulama*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

Warner, M. (1996). *International Encyclopedia of Business and Management*. Routledge.

Yamak, O. (2011). *Üretim Yönetimi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Yücel, M. & Ekmekçiler, Ü. S. (2008). Çevre Dostu Ürün Kavramına Bütünsel Yaklaşım; Temiz Üretim Sistemi, Eko-Etiket, Yeşil Pazarlama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 26, 329.

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.



Customers' Attitudes and Behaviors Toward Green Marketing Implementations: A Case Study of Silifke

Onur Köprülü, Damla Bayhan Ilgar

Extended Abstract

Humans have been in constant interaction with the environment and other living things since their existence. Over time, the increasing number of the world population and increasing needs of consumers have caused intensive and uncontrolled production. In addition, technological improvements and industrialization has brought environmental damage. In the face of increasing environmental problems, consumers started to prefer nature-friendly products in their purchasing behavior by using the power of consumption. This situation has enabled the producers, who are engaged in activities to meet consumer demands and needs, to use methods and products that will harm the environment less in line with consumer demand, and thus the concept of green marketing has emerged. In the 1970s, people were primarily concerned with identifying the problems occurring in the environment. While caring and protecting the environment, consumers have realized that not only institutions but also their purchasing decisions have duties. By purchasing environmentally friendly products, consumers contribute to their existence in the market (Fraj & Martinez, 2007: 26). The increasing interest of the media towards publications on the environment enabled consumers to become more environmentally oriented and conscious. Therefore, consumers have become more concerned about the environment when purchasing goods and services. As a result of this situation, businesses have turned the environmental awareness of consumers into an opportunity and turned to environment-oriented practices. Green marketing has been defined by (Uydacı, 2011: 130) as a business style that identifies and meets consumers' needs without ignoring the profitability and earnings factors. According to another expression by (Polonsky, 1994: 3), green marketing is "the fulfillment of consumer demands by affecting the environment and nature with the least damage." The four stages of the green marketing approach are as follows:

- 1) Green product designs are made on behalf of environmentally conscious consumers. An example of this is my electrically powered vehicle designs.
- 2) Strategically, the focus is on the green. For instance, reducing waste and correct use of energy can be demonstrated.
- 3) The production of products that are not suitable for the environment is avoided.
- 4) The other three stages are insufficient at this point. The company has gained social responsibility in every field with its focus on green.

Green product is defined by Ottman et al., (2006: 24) as products that protect nature and the environment by protecting energy resources, minimizing pollution and the use of toxic materials. In other words, 70% of the products causing environmental pollution are due to the production process. Therefore, these products are the results of a reliable process management that eliminates environmental waste and provide efficiency with less energy (Uysal, 2006: 89). The green product is revealed by the formula 4S as follows by (Uydacı, 2011: 195);

- 1) Satisfaction: Meeting consumer demands and needs.
- 2) Sustainability: Using the energy and natural resources used for products with the awareness that they will run out.
- 3) Social Acceptability: Convincing the public that the products offered by businesses are truly environmentally friendly
- 4) Safety: The products do not pose a threat to human health and nature.

One of the most important factors in the purchasing decisions of consumers is undoubtedly the price. The costs incurred by the enterprises in the production of environment-friendly green products are added to the price of the products, considering the sector conditions. The qualities that the enterprises should care about when the pricing of green products (Yamak, 2011: 106) are below:

Quality: The products must be of high quality and satisfying the consumers.

Credibility: The product is convincing to the consumer in terms of benefiting the environment.

Simplicity: Environmentally friendly products have plain language and are easily understandable

Marketability: Having separate plans for each segment with market segmentation

Being specific: Renewable resources and developed technologies are clearly shown to consumers.

Visibility: Products should be in such a way that consumers can easily notice them.

Concreteness: Clearly stating the personal benefit in addition to the total benefit provided by the products

Society: Increasing the level of social knowledge about environmentally friendly products

Strategy: Companies produce products suitable for their activities and transfer all information about these products to consumers along with activities

From an environmental point of view, one of the priority issues to be considered is the distribution function. While carrying out the distribution activities of green products, businesses are doing some research in order to consume less raw materials in packaging to reduce production costs. Environmental factors should be taken into account in the selection of the area where the facility will be established, and all elements from the number of vehicles to be used to their fuel and frequency of use should be carefully considered. For all these reasons, the shortness of the distribution channel is less harmful to the environment (Türk & Gök, 2010: 9).

By the 1990s, it was seen that advertisements about green marketing and green claims in these advertisements began to become widespread (Easterling et al., 1996: 20). As long as the developing promotion strategies honestly express to the consumers the reasons that will confirm the effect of the product's qualities on the price, serious progress will be made in terms of green marketing (Turgul, 2009: 39). Different strategies for green promotion are stated below (Erbaşlar, 2012: 99):

Environmentalist advertising strategy: Companies should draw a profile that acts with environmental awareness toward consumers during the preparation and presentation of advertising campaigns to consumers.

Public relations and sponsorship: There are different strategies applied against possible environmental reactions to companies (Uydacı, 2002).

Offense: Used by businesses that rely on green practices to create a competitive opportunity.

Defense: It is used against threats that may come from outside the enterprise.

Priority Action: It is implemented by businesses that anticipate possible criticism.

Opportunism: It is used to seize a competitive opportunity by taking action against emerging environmental problems.

Sales promotion - Little public coverage: The main reason for this is that it covers a short period of time. On the other hand, environmental promises need to be long-term.

The aim of this research is to investigate and analyze the factors that could affect both the existing and the potential customers' attitudes and behaviors on green marketing, their demographic features and their purchasing intentions against environment-friendly products in order to contribute the sectoral improvement. A descriptive research methodology is used in this research. The Silifke district of Mersin city in Turkey is the main population of this research. A survey is chosen as the data collecting method. The alpha coefficient (Cronbach's Alpha) value was calculated in order to measure the reliability of the data obtained in the survey study. As a result of the reliability analysis, it is possible to say that the Cronbach's Alpha value was 0.85, and the questionnaire successfully passed the validity and reliability tests. Data is analyzed via SPSS software. Manova and Post Hoc Tukey Tests and Ordinal Regression analysis are used in the research. According to the demographic features of customers involved in the survey, it is found that the majority of the data is gathered from customers who are married and have a high level of educational background. 88% of the participants specified that companies' green marketing policies have positively affected their purchasing intentions of those companies. Food products (39.3) and cleaning products (27.3%) are the main items that customers have purchased among green products. The Likert scale is used in the research in order to investigate the attitudes and behaviors of customers against green products. It is found that customers agree on the expressions of product, price and place while they remain tentative on promotional expressions. Green marketing implementations of companies and their impacts on customers' green product purchasing process are discussed according to their demographic features. In addition, it is also discussed whether there is a statistically significant relationship between demographic features and green marketing implementations.



Research Article/Araştırma Makalesi

Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi

The Impact of Vegan Identity on Buying Behaviors of Consumer

Nazan BAŞBOZKURT¹, Mehmet BAŞ²

Öz

Dünyayla paralel olarak Türkiye’de de vegan tüketim alışkanlığı artmaya devam ediyor. Literatürde vegan yaşam tarzını benimseyen tüketicilerin satın alma alışkanlıkları ve markalardan beklentileri üzerine yapılan çalışmalar sınırlıdır. Bu nedenle çalışmanın temel amacı, vegan tüketicilerin işletmelerden beklentilerini ve vegan kimliğin satın alma davranışlarına etkisini ortaya koymaktır. Araştırma amacı ile ilgili veri toplamak için nitel araştırma yöntemlerinden gözlem ve yarı yapılandırılmış görüşme tercih edilmiştir. Bu bağlamda iki vegan tüketicinin giyim, gıda ve kozmetik sektöründeki satın alma davranışları üç ay boyunca gözlemlenmiştir. 23 farklı kişiyle de konu ile ilgili olarak görüşme yapılmıştır. Verilerin kendini tekrarlamaşı yaşandığı için sayının yeterli bulunmuştur. Araştırmanın bulgularına göre, tüketicilerin vegan olmasının gıda, giyim ve kozmetik sektörlerindeki davranışlarına etkisi vardır. Katılımcılar, markalardan vegan olmalarını beklemekle birlikte, bazı ürünlere de (yoğurt, tatlı, vegan hayvan maması gibi) Türkiye’de erişemediklerini belirtmişlerdir. Araştırma sonucuna göre, vegan tüketicinin en temel özelliğinin hayvansal ürün tüketmemek olduğunun bilinmesine rağmen, gıda sektöründe bile sıkıntı yaşamaktadırlar. Yoğurt gibi vegan ürünlerin olmaması nedeniyle yerli markalar için vegan gıda sektörü potansiyel bir pazar oluşturmaktadır. Araştırmanın sonucunun, işletmelere vegan yaşam tarzını benimseye tüketiciler hakkında bilgi vereceği düşünülmektedir.

Jel Kodları: M30, M31, M39

Anahtar Kelimeler: Vegan Kimliği, Vegan Tüketici, Tüketici Davranışı, Satın Alma Davranışı

Abstract

In parallel with the world, vegan consumption habits continue to increase in Turkey. In the literature, studies on the purchasing habits of consumers who adopt a vegan lifestyle and their expectations from brands are limited. For this reason, the main purpose of the study is to reveal the expectations of vegan consumers from businesses and the effect of vegan identity on their purchasing behavior. Observation and semi-structured interviewing were preferred from qualitative research methods to collect data related to the research purpose. In this context, the purchasing behaviors of two vegan consumers in the clothing, food and cosmetics sectors were observed for three months. The number was found to be sufficient, as the data experienced self-repetition. According to the findings of the research, the fact that consumers are vegan has an impact on their behavior in the food, clothing and cosmetics sectors. While the participants expect brands to be vegan, they also stated that they could not access some products (such as yogurt, dessert, and vegan pet food) in Turkey. According to the results of the research, although it is known that the most basic feature of vegan consumers is not to consume animal products, they experience difficulties even in the food sector. Due to the lack of vegan products such as yogurt, the vegan food sector creates a potential market for domestic brands. It is thought that the result of the research will give information about the consumers who adopt the vegan lifestyle to the businesses.

Jel Codes: M30, M31, M39

Keywords: Vegan Identity, Vegan Consumer, Consumer Behavior, Purchasing Behavior

¹ nazanbasbozkurt@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1211-2662

² Prof. Dr. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, mehmet.bas@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5443-7617

1. Giriş

Son yıllarda vegan beslenme şeklini seçen bireylerin sayısı ciddi oranda artmıştır. Veganlık, bitki bazlı gıdalar yemeyi ve tüm hayvansal ürünlerden uzak durmayı içeren belirli bir beslenme şeklini ifade eder. Vejetaryen ve vegan olan bireyler bu beslenme şeklini tercih etme motivasyonlarını çevresel kaygılar, hayvanların refahı ve diğer etik hususları içeren ideolojik unsurlar olarak tanımlarlar. Bu motivasyonlar bireylerin yaşam tarzlarını da etkilemektedir (Sneijder & Molder, 2009: 622; Radnitz, Beezhold & DiMatteo, 2015: 31). Forbes ve Ekonomist dergileri 2019 yılını “vegan yılı” olarak ilan etmiştir. Vegan yaşam tarzına olan ilginin artması bazı işletmelerin de dikkatini çekmiştir. Örneğin, Burger King gibi fast-food restoranlar zinciri bile vegan ürünlere (Bean Burger) yatırım yapmaktadır (<https://www.pmq.com/the-economist-predicts-2019-will-be-the-year-of-the-vegan>).

Et tüketiminden kaçınılması Antik Yunan çağına dayansa da bu alanda yapılan çalışmalar yeterli düzeyde değildir. Vejeteryanlığın nicel olarak ölçülmesi ve incelenmesi tarih boyunca zor olmuştur. Vegan ve vejeteryan tüketici davranışı ile ilgili kavramsallaşma ve ampirik bulgular önemli ölçüde eksiktir (Ruby, 2012: 141).

Vegan tüketiciler birbirlerinden farklı motivasyonlara sahip olsalar da sadece bitki içerikli bir beslenme tarzını kabul etmek kolay değildir. Çünkü bu yaşam tarzı sosyal normları çiğnemeyi ve yemek alışkanlıklarını değiştirmeyi beraberinde getirir. Bazı işletmeler tüketicilere destek olmak ve olanak sunmak için, hayvansal ürünlerin ikamesi ürünler geliştirdi ve pazarladı. Vegan ürünler diğer gıdalara göre daha etik koşullarda üretilen, sağlıklı ve çevre dostu olarak pazarlanır. Başka bir ifadeyle, sağlıksız gıdalara alternatif olarak konumlandırılır (Fuentes & Fuentes, 2017: 530).

Vegan yaşam tarzını benimseyen bir birey için vegan olmak sadece bir beslenme şeklini ifade etmemektedir. Vegan yaşam tarzını benimseyen tüketiciler markalardan, hayvanlar üzerinde deney yapmamalarını, hayvansal ürün kullanmamalarını ve hayvanların yaşam haklarına saygı duymalarını beklemektedir. Dolayısıyla vegan tüketim sadece gıda sektörünü kapsamamaktadır. Bazı işletmeler vegan yaşam tarzını benimseyen tüketiciler için seçenekler sunarken, birçok işletme vegan tüketicileri göz ardı etmektedir. Literatürde vegan yaşam tarzını benimseyen tüketicilerin markalardan beklentilerini ele alan çalışmalar sınırlıdır. Bu nedenle çalışmanın temel amacı, vegan tüketicilerin işletmelerden beklentilerini ve satın alma davranışlarını ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda belirlenen araştırma soruları:

- Vegan tüketicilerin işletmelerden beklentileri nelerdir?
- Vegan tüketicilerin tüketim ile ilgili yaşadığı zorluklar nelerdir?

Çalışmanın sonuçları, işletmelere vegan kimliğe sahip tüketicilerin beklentileri ve satın alma davranışları hakkında bilgi verecektir. Bu bağlamda işletmeler, bir tüketici topluluğu olarak vegan bireylere yönelik geliştirecekleri stratejilere yardımcı olacağı düşünülmektedir.

2. Vegan Tüketici Profili, İnançları ve Yaşam Tarzları

Veganizm, yiyecek, giyecek veya başka bir amaç için hayvanların kullanılmasını ve sömürülmesini mümkün olduğunca ve uygulanabilir bir şekilde dışlamayı hedefleyen bir yaşam tarzıdır. Vegan yaşamı benimsemenin birçok yolu vardır. Bununla birlikte veganların ortak noktası, hayvansal gıdalardan uzak bir beslenme şeklini benimsemektir ve hayvandan



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

türetilmiş materyallerden, hayvanlar üzerinden test edilen ürünlerden ve eğlence için hayvanların kullanıldığı yerlerden uzak durmaktır (<https://www.vegansociety.com/go-vegan/definition-veganism>).

Vegan kimliğe sahip tüketicilerin hayvanların tüketildiği, giyildiği, testlerde ve eğlence sektöründe kullanıldığı bir bakış açısını reddettiği söylenebilir. Vegan yaşam tarzı ile bitki bazlı beslenme aynı durumu ifade etmemektedir. Vegan yaşam tarzı bitkisel beslenmeyi kapsar fakat bitkisel beslenme vegan yaşam tarzını açıklamak için yeterli değildir.

Vegan olarak tanımlanmak kişinin kimliğini, ahlakını ve yaşam tarzını açıklama biçimidir. Veganlık bir beslenme türünden daha fazlasıdır; bir felsefe ve etikdir. Bununla birlikte, tüm veganlar aynı normlara ve değerlere sahip değildir. Farklılıklar çoğu zaman bireylerin vegan olmayı seçme nedenlerinden kaynaklanır (Greenebaum, 2012: 129). Bireylerin veganlığı seçme motivasyonları hayvanlarla, kişisel refahla/sağlıkla ve çevreyle ilgilidir (Janssen vd., 2016: 643).

Vegan bir yaşam tarzı, giyim veya başka bir amaç için deri, yün, ipek ve diğer hayvansal ürünleri kullanmayı reddeder (Greenebaum, 2012: 129). Vegan ürün sektörünün büyümesinin en büyük nedeni, kâr amacı gütmeyen kurumların tüketicileri bilgilendirmesidir. Bu kurumlardan bazıları, tüketicileri gıda, moda, eğlence ve/veya test endüstrilerindeki hayvanların kötü durumları hakkında eğitmek ve bu nedenle vegan yaşam tarzını benimseyerek hayvan hakları için mücadele etme ihtiyacını vurgulamaya odaklanmaktadır (Braunsberger & Flamm, 2019: 228-229).

Bitkisel gıda sektörü muazzam bir büyüme yaşarken, hayvansal içerik kullanılmayan ürünlere ilgi diğer sektörlerde de artmaktadır. Araştırma firması J. Walter Thompson Intelligence'in gelecek 100 raporunda 2018 için vegan modası önemli bir trend olarak gösterilmiştir. Ananas atığı, elma kabuğu, mantar, kombucha ve şarabın yanı sıra ilk biyofabrik deri markası ve vegan ipekten yapılan deriye alternatifler oluşturuldu. Lüks otomobil üreticileri de vegan tüketicilerin isteklerine cevap verdi. Örneğin Tesla'nın koltukları için bir seçenek olarak hayvan bazlı deriyi çıkardığını ve Bentley vegan tüketicilere hitap etmek için deriye alternatif malzemeler keşfettiği bildirildi (<https://www.forbes.com/sites/katrinafox/2017/12/27/heres-why-you-should-turn-your-business-vegan-in-2018/#17de8fc72144>).

ABD'de vegan yaşam tarzına olan eğilimin artması, bitkisel ürünlerin satışını da artırdı. En hızlı büyüyen kategori ise bitkisel süt alternatifleridir. 2017'de %20'lik büyüme gösterdi ve 700 milyon dolar satışa ulaştı (Cision PRWeb, 2017, aktaran Braunsberger & Flamm, 2019: 228).

Türkiye Vegan ve Vejetaryenler Derneği (TVD) Yönetim Kurulu Başkanı Ebru Arıman'nın verdiği bir röportajda vegan işletmelere Türkiye'den İpeker Tekstil'i örnek verdi. İpeker Tekstil'in tamamen vegan kumaş alternatiflerini sertifikalı pazara sürerek dünyada ilk olduğunu söyledi. Arıman, dünyanın en büyük giyim tedarikçileri vegan kumaşları, aksesuarından ipliğine kadar tamamen vegan özellikte tasarımlarla birleştirerek yeni kreasyonlar üzerinde çalışmaya başladığını da vurguladı (<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/veganlar-geliyor-40560699>).

Uluslararası Vejetaryenler Birliği (IVU) ve Avrupa Vejetaryenler Birliği'nin (EVU) onayladığı tek resmi sertifika V-Label, 2014'de Türkiye pazarına da girdi. Kozmetikten giyim sektörüne kadar işletmeler bu sertifikayı alarak rekabet üstünlüğü elde etmeye çalışmaktadır

(<https://www.ekonomist.com.tr/arastirmalar/vegan-yasam-tarzi-yeni-pazar-yaratti.html>).

Vegan tüketiciler bir ürün alırken vegan olup olmadığının tespitinde etiketlerden faydalanmaktadır. Bununla birlikte etiketin yeterli bilgi vermediği durumda, tüketiciler marka inançlarını devreye sokarlar (Le, 2019: 3).

3. Tüketicilerin Satın Alma Kararları

Tüketicilerin satın alma davranışlarını anlamlandırmada tutumlar önemli bir etkiye sahiptir. Tutum, tüketicilerin bir nesneye duyduğu olumlu veya olumsuz tepkilerdir. Tutum, bir ürüne olan algıyı göstermekte ve satın alma davranışını etkilemektedir. Veganizm ile birlikte çevreye, gıdalara ve sağlığa yönelik tutumların farklılaştığını ve bu tutum değişikliğinin eski satın alma alışkanlıklarının dışına çıkıldığını gösterir. Bu nedenle vegan tüketicilerin tutumlarını görmek, satın alma kararlarını anlamada etkin bir rol oynar (Miguel, Coelho & Bairrada, 2021: 2).

Satın alma karar sürecini, bir ürüne veya hizmete olan ihtiyaç başlatır. Tüketici ihtiyacını fark ettikten sonra, nasıl gidereceği ile ilgilenir. Bu doğrultuda tüketici ihtiyacını kaldırmaya yönelik bilgi arama ve alternatifleri değerlendirme sürecine girer. Satın alma davranışı bir ihtiyacın giderilmesine odaklandığı için bir amaca hizmet eder (Odabaşı & Barış, 2018: 350).

Tüketicilerin satın alma kararları için harcadığı emek ve süre değişmektedir. Bazı satın alma kararları otomatik gerçekleşirken, bazı kararlar içinse yoğun araştırma sürecine girilir. Bilişsel, alışılmış ve duygusal olmak üzere üç tür karar verme türü vardır. Bilişsel karar verme planlı, sıralı ve rasyoneldir. Alışılmış kararlar davranışsal, bilinçsiz ve otomatiktir. Duygusal karar verme ise duygu odaklı ve ansızın oluşur (Solomon, 2020: 37-38).

Tablo 1’de sınırlı ve genişletilmiş problem çözme özellikleri verilmiştir.

Tablo 1: Sınırlı ve Genişletilmiş Problem Çözme Özellikleri

	Sınırlı Problem Çözme	Genişletilmiş Problem Çözme
Motivasyonlar	Düşük risk ve ilgilenim	Yüksek risk ve ilgilenim
Bilgi Arama	Detaysız araştırma Pasif bilgi süreci Mağaza içi karar verme	Detaylı araştırma Aktif bilgi süreci Mağazaya gelmeden önce birkaç kaynaktan araştırma
Alternatiflerin Değerlendirilmesi	Zayıf tutulan inançlar Sadece en belirgin kriterler kullanılır Temel olarak benzer olarak algılanan alternatifler Telafi edici olmayan strateji kullanılır	Güçlü tutulan inançlar Birçok kriter kullanılır Alternatifler arasında algılanan önemli farklılıklar Kullanılan telafi edici strateji
Satın Alma Kararı	Sınırlı alışveriş zamanı (self servis tercih edebilir) Çoğunlukla mağaza vitrinlerinden etkilenerek seçim yapılır	Birçok satış noktasından alışveriş yapılabilir Çalışanlarla iletişim genellikle istenir

Kaynak: (Hogg vd., 2006: 261)

Sınırlı problem çözmeye işlevi sadedir. Tüketiciler bilgiye ulaşmak ve alternatifleri değerlendirmek için uzun süre harcamazlar. Genişletilmiş problem çözmeye sürecinde ise tüketiciler aktif bir rol üstlenir. Bilgiye erişmek ve değerlendirme yapmak için uzun süre harcarlar (Hogg vd., 2006: 261-262). Vegan tüketicilerin de genişletilmiş problem çözmeye sürecini uyguladıklarını söylemek mümkün olabilir. Bunun nedeni, bir ürünün vegan olup olmadığı her zaman etikette yer almamasıdır. Bu nedenle markalar ile iletişime geçmektedirler.

4. Yöntem

Araştırmada nitel araştırma yöntemi tercih edilmiştir. Nitel yöntem kullanılan araştırmalarda, konu ile ilgili detaylı bilgi edinme çabası vardır. Bu bağlamda araştırmacı bir keşfedici gibi olmalı, ek sorularla gerçekliğin peşine düşmeli ve hakkında veri toplanan kişinin öznel bakış açısını dikkate almalıdır (Karataş, 2015: 63). Nitel araştırmalarda, araştırma konusu küçük bir örnekleme derinlemesine analiz edilir. Araştırma konusu ile ilgili veriler mülakat veya gözlem aracılığıyla elde edilir. Nitel araştırmalarda araştırma amacına uygun “bilgi açısından zengin” kişiler örnekleme seçilir. Temel amaç, araştırma konusunu örneklemin bakış açısıyla anlamaktır (Sığırı, 2021: 67). Bu bağlamda araştırma örnekleminin %92’sini hem vegan hem aktivist olan kişiler oluşturmaktadır.

Tüketicilerin vegan olma nedenleri, süreçleri ve bu durumun alışveriş alışkanlıklarına etkisinin araştırılması sebebiyle nitel araştırma desenlerinden durum çalışmasına uygun olduğu tespit edilmiştir. Durum çalışması ile bir durumla ilgili etkenler (birey, süreç ve olay gibi) bütüncül bir çerçevede incelenir. Bu etkenlerin durumları nasıl etkilendikleri ve nasıl etkilendikleri üzerinde durulur. Bu durum ile meydana gelen süreci ve değişim durumunu anlamak için uzun süreli bir çalışma gerçekleştirilebilir (Yıldırım & Şimşek, 2018: 73). Durum çalışmasıyla bir veya daha çok durum analiz edilebilir. Veri toplama türü olarak genellikle gözlem, görüşme, arşiv taraması ve odak grup çalışması kullanılır (Sığırı, 2021: 162).

Durum çalışmasının başlıca özellikleri (Sığırı, 2021: 162);

- Gerçekleşen bir durum olması,
- Belirli sınırlara sahip ve bütüncül olması,
- Bir durumun detaylı incelenmesi,
- Gerçek görecelidir bu nedenle öznelidir.

Durum çalışmasında araştırma tasarımı; araştırma sorusunu, araştırma önerisini, analizi, veriyi öneriye bağlamayı ve bulgu yorumunu içermelidir (Yin (1994), aktaran Sığırı, 2021: 165).

Sosyal bilimlerde görüşme tekniğinin yaygın kullanılmasının nedeni; gözlemlenemeyen düşünce, tutum, deneyim, algı ve tepkilerin ortaya çıkarılmasıdır. Stewart & Cash’in (1985) yaptıkları görüşme tanımına göre, önceden belirlenen sorularla bir amacı ölçmeyi hedefleyen, karşılıklı olan ve etkileşime dayanan bir iletişim sürecidir (Yıldırım & Şimşek, 2018: 129-130). Çalışmada nitel araştırma yöntemlerinden ilk olarak deneysel olmayan gözlem ile başlamıştır. İki vegan tüketicinin 3 ay boyunca alışveriş davranışları gözlemlenmiştir. Gözlem, gözlemlenen kişilerin belirli bir durum kapsamında davranışlarını sistematik bir şekilde gözlemlemeyi, kaydetme ve raporlamayı kapsayan bir nitel araştırma veri toplama türüdür. Gerekli

durumlarda gözlenen kişi ile etkileşime girilerek, duygu ve düşünceleri daha detaylı anlamaya da olanak sağlar (Sığrı, 2021: 235). Araştırmada tüketicilerin vegan olmalarının alışveriş alışkanlıklarına etkisi gözlemlenerek; araştırma hakkında detaylı bilgiye erişmek ve toplanan verileri detaylandırmak amaçlanmıştır. Bununla birlikte etkinliklere de (vegan buluşmalarına, yemek etkinliklerine ve söyleşiye) katılmıştır.

Görüşme, sözlü iletişim aracılığıyla insanlarla iletişim kurarak veri toplamayı sağlayan bir veri toplama türüdür. Görüşme araştırmacının veri toplama sırasında inisiyatif kullanabilme durumuna göre çeşitlendirilir. Yapılandırılmamış, yarı-yapılandırılmış ve yapılandırılmamış görüşme olmak üzere üçe ayrılabilir. Görüşme ortamına göre ise yüz yüze ve elektronik olmak üzere ikiye ayrılır. Yarı-yapılandırılmış görüşme de araştırmacı önceden hazırladığı sorulara ilave soru sorabilir. Bu türün güçlü yanı, araştırmacının sınırlı sürede, etkileşim ve farklı soru sorabilme olanaklarıyla detaylı bilgi alacak şekilde görüşmeyi yönlendirmesidir (Sığrı, 2021: 237). Patton (1987), üç farklı görüşme şekline bahseder. Bu görüşme şekilleri: görüşme formu yaklaşımı, standartlaştırılmış açık uçlu ve sohbet tarzı görüşmedir. Görüşme formu yaklaşımında, araştırmacı önceden hazırladığı soruları yöneltme ve ek sorular sorma özgürlüğüne sahiptir. (Yıldırım & Şimşek, 2018: 131-132). Görüşme formu yaklaşımı ve yarı yapılandırılmış görüşme aynı durumu ifade etmektedir. Araştırmada yarı yapılandırılmış görüşme tercih edilmiştir. Bu tercih ile yeni bir bilgi edinildikten sonra konuyu detaylandırmak için ilave sorular da sorulmuştur.

Evren, bir araştırmada hakkında yargıya ulaşılmak istenen kişilerin tamamını kapsar. Örneklem ise evreni temsil edebilme yeteneğine sahip küçük gruptur (Sığrı, 2021: 115). Bu bağlamda Türkiye’de yaşayan vegan tüketiciler araştırmanın evrenini oluşturmaktadır. 23 farklı kişi ile de internet üzerinden görüşme yapılmıştır. Araştırmada gözlemler yapıldıktan sonra Covid-19 isimli virüsün yayılması ve pandemi sürecine girilmesiyle birlikte görüşmeler internet üzerinden gerçekleştirilmiştir. Örneklemi oluşturan bireyler, kolayda örnekleme yöntemiyle seçilmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi, kolay ulaşılan ve gönüllü katılımcılar arasından örneklemin seçilmesidir. Kaynak, para ve zaman gibi kriterler göz önüne alındığında en kolay veri toplama biçimi olduğu söylenebilir (Sığrı, 2021: 131). Bu yöntemin tercih edilme sebebi, vegan tüketicilerin tespit edilmesi ve pandemi sebebiyle ulaşımın güç olmasıdır.

Görüşmeler, 25.03.2021-30.03.2021 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

Örneklem, vegan kimliğini benimseyen 23 kişiden oluşmaktadır. Katılımcılardan 4’ü üniversite öğrencisi, 13’ü üniversite mezunu ve 6’sı yüksek lisans mezunudur. Yaş aralığına bakıldığında ise katılımcılardan 13’ü 20-30 yaş aralığında; 7’si 30-40 yaş aralığında; 2’si 40-50 yaş aralığında; 1’i de 50-60 yaş aralığındadır.

5. Bulgular

5.1. Görüşmeden Elde Edilen Bulgular

Örneklem, vegan kimliğini benimseyen 23 kişiden oluşmaktadır. Katılımcılardan 4’ü üniversite öğrencisi, 13’ü üniversite mezunu ve 6’sı yüksek lisans mezunudur. Yaş aralığına bakıldığında ise katılımcılardan 13’ü 20-30 yaş aralığında; 7’si 30-40 yaş aralığında; 2’si 40-50 yaş aralığında; 1’i de 50-60 yaş aralığındadır.



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

Katılımcılardan %96'sı vegan olma nedenini etik, politik ve çevresel faktörlere, %4'ü ise sağlıklı beslenmeye bağlamıştır. Etik vegan olduğunu vurgulayan katılımcılar, en temel nedenin hayvanlara yapılan haksızlıklar olduğunu belirtmiştir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Vegan olma sebepim tüketim tarzının keyfi olması. Yani etin sadece ihtiyaç için değil aynı zamanda keyfi olarak tüketildiğini ve bundan haz alındığını fark ettiğimde aldığım bir karardı. Tek başıma kalkıp kapitalist üretim sistemini değiştiremem ama buna ortak olmayabilirdim veya ortaklığımı bitirebilirdim. Sırf bu hazzın ve keyfiyetin karşılanması için diğer canlıların yaşama hakkının yok sayılmasına ya da “her şey insan içindir” tarzı bir inanışa da katılmak istemedim ve ben de bireysel olarak kendimi değişime ittim. Vicdanen rahatsızlık duyduğum için”. (Vegan 2)

“İnsan dışı hayvanların hissedebilir bireyler olarak kimsenin malı olmadan, kimse tarafından kullanılmadan ve sömürülmeden hür yaşama haklarını tanıdığım için veganım”. (Vegan 13)

“Etik ve çevresel etkilerinden dolayı”. (Vegan 18)

“Hayvanlarında yaşama özgürlüğü olduğuna inanmam”. (Vegan 4)

“Hayvan refahını önemsemem ve hayvanların insanlara ait mallar değil birer birey olduğunu düşünmem”. (Vegan 22)

Vegan olmanın avantajları olarak katılımcıların %96'sı; sağlık açısından iyi hissetme, vicdanen iyi hissetme (hayvan tüketimi yapmadıkları için), doğayı korumanın bir getirisi olarak gelecek nesillere iyi bir dünya bıraktığını düşünmek olarak belirtmişlerdir.

Vegan olmanın dezavantajı olarak katılımcıların %79'u vegan ürün bulmanın zorluğundan bahsetmişlerdir. Vegan ürünlerin, hem fast food sektöründe hem ev içi gıda yönünden eksik olduğu vurgulanmıştır. Katılımcılardan %4'ü ürünlerin kaliteli olmadığını bunun nedeninin vegan ürünlerin, hayvansal gıdalara benzetilmeye çalışılarak doğallığının bozulduğunu iddia etmiştir. Katılımcıların % 9'u vegan ürünlerin pahalı olmasını, % 17'si aile ve sosyal çevrenin yemek kültürünün farklı olmasından doğan zorluklar olduğunu, %22'si çevrede hoş olmayan tutumlarla karşılaştıklarını dezavantaj olarak söylemişlerdir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“En büyük dezavantaj navegan insanların aşağılayıcı, tetikleyici davranışlarına maruz kalmak. İkincisi dışarda uygun besin bulmanın bazen zor olması. Avantajı düzenli bir vegan beslenmenin sağlık üzerindeki olumlu etkileri”. (Vegan 22)

“Ben avantaj olarak beden enerjisinin saflaştığını hissediyorum. Yani ölü enerjiyi veya katliam enerjisini bedenime, dolayısıyla ruhuma işlemiyorum. Benim için en büyük avantajı bu. Dezavantaj olarak dışarda arkadaşlarımla veya bir aile yemeğinde biraz herkes bana mızızlanıyor. Kültürümüzdeki “mangal” ritüeline pek katılım sağlayamıyorum”. (Vegan 2)

“Türkiye’de vegan olmak çok zor. Kaliteli besin bulmak zor, az vegan ürün satan yer var ve kalitesiz. Örneğin, vegan peynire aroma koyuyorlar ve sentetik hale geliyor”. (Vegan 3)

“Vicdani refah en büyük avantajıdır. Toplumun veganlık ve vegan birey kalıplarını kırmaya çalışmak en büyük dezavantajı”. (Vegan 18)



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

“Başka bir canlının sizin için öldürülmemesi veya sömürülmemesi en önemli avantajı. Bunun dışında hem vücudumuz açısından hem de psikolojik açıdan yararı var. Hayvan sever olup hayvan yemenin/sömürmenin getirdiği iki uçluluk ve dolayısıyla bunalım hali ortadan kalkıyor. Dezavantajı bazı çevreler tarafından baskı görme, dışlanma durumu (iyi bir şey yaptığını bile bile) yaşanınca bir umutsuzluk oluşuyor insanlığa dair ama bunun da veganlığın yaygınlaşması ile azaldığını gözlemliyorum”. (Vegan 20)

Vegan kimliğinin neyi ifade ettiği sorulduğunda; katılımcılardan %22’si vegan olduklarını belirtmemektedir, veganlığı bir kimlik olarak değil ahlaki bir tutum olarak görmektedirler. %4’ü ise yaşına rağmen (60 yaş) alışkanlıklarını değiştirip, öğretilmiş doğruları sorgulayabildiği için mutlu olduğunu söylemiştir. Bununla birlikte veganların bir grup davranışı sergilemedikleri %13’ü tarafından belirtilmiştir. %96’sı hayvanların yaşam haklarını savundukları için vegan kimliği; saygı, eşitlik, adalet ve özgürlük olarak görmektedir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Yaşıma rağmen alışkanlıklarımın dışına çıkabildim. Öğretilmiş doğruları sorguluyorum ve yenilikçi hissediyorum. Veganlar ama diğer gruplar gibi aynı doğruları savunmuyor. Ortak doğrularımız var ama bir grup davranışı göstermiyoruz”. (Vegan 1)

“Hayvanların yaşama hakkına saygı duyan kişi”. (Vegan 5)

“Vegan kimliği benim için gerçek ve bütüncül anlamda adaletin, eşitliğin, özgürlüğün, barışın ifadesi”. (Vegan 12)

Katılımcıların vegan olmalarının sosyal çevresini ve sosyalleşmesini etkileyip- etkilemediği sorulduğunda; %57’si başlarda çevresi tarafından kabul görmediği ve zorlandıklarını belirtmişlerdir. Katılımcılardan %74’ü ise veganlardan oluşan yeni arkadaş çevresi oluşturduklarını ve bu durumdan memnun olduklarını söylemiştir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Arkadaşlarım arada burnumun ucunda lahmacun sallandırıp hiç mi canın istemiyordan öteye pek bir etkileşimde bulunmuyor. Sosyalleşmemi kesinlikle etkileyen bir durum yok. Sırf ben yemiyorum diye insanlar et vb. tüketirken rahatsızlık duymuyorum. Herkesin kendi seçimi, kendi yolu. Müdahale edemem”. (Vegan 2)

“Sosyalleşmemi etkilemiyor ama vegan olmayanlarla birlikte dışarı çıktığımızda ikimize de uygun yer bakmak zorunda kalıyoruz”. (Vegan 3)

“Yakın arkadaş çevrem olumsuz bakmıyor ama yine de daha az görüşür olduk navegan çevremle. Bazı arkadaşlıklarım, ben vegan olduktan sonra, bitti; bazı alaysamalara maruz kaldım”. (Vegan 10)

“Başlangıçta sağlığımla ilgili yoğun kaygı duyuldu. Bazı absürt şaka ve sorulara da maruz kaldım ancak ilk bir yıldan sonra hem oldukça sağlıklı olmam hem de alışmaları nedeniyle ile vegan oluşum yakın ilişkilerimi etkileyen bir faktör olmaktan çıktı”. (Vegan 22)

Katılımcılara vegan olmanın marka değerlerine etkisi sorulduğunda; %52’si bu durumun marka değerini artırdığını düşünürken, %48’i kendini marka olarak görmediklerini veya artırmadığını belirtti.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Eski arkadaş çevreme (hayvansal içerik tüketenler) göre marjinalim bu nedenle marka değerim düşük. Yeni çevremde (veganlar) ise yol göstericiyim, marka değerim yüksek”. (Vegan 1)

“Düşünmüyorum. Çünkü bu şekilde yaşamam gerekiyor zaten bu bir katkı değil bana o yüzden”. (Vegan 7).

“Kendi imajıma katkısı olsun diye yapmadığım için bu konu hakkında daha önce düşünmemiştim. Elbette özgürlük mücadelesi verirken daha tutarlı gözükmemi sağlıyordur”. (Vegan 17)

“Arttırdı, bu bir bilinç meselesi ve bu noktaya erişmek herkesin harcı değil yorumunu çok insandan duyuyorum”. (Vegan 21)

Katılımcıların tümü vegan kimliğin bir yansıması olarak tüm satın alma davranışlarında vegan ürün seçtiklerini belirtmişlerdir. Katılımcılar tüm sektörlerde (gıda, giyim, temizlik, kozmetik gibi) hayvansal içerik olmayan, hayvanlar üzerinde test edilmemiş ve hayvan kullanımı olmayan ürünler seçmektedirler.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Yansıtma çalışıyorum ama bazı durumlarda vegan olmayan ürünleri kullanmaya mecbur kalıyorum. Örneğin, araba direksiyonu deriden ama yaşım gereği, bisiklete dönemem. Arabamla birçok hayvana da yardım ettiğim için görmezden geliyorum. Giyim, kozmetik, temizlik malzemesi her şeyi kontrol ediyorum, dipnot okumayı öğrendim. Markalarla mailleşiyorum ya da vegan gruplara soruyorum bazen başka bir arkadaşım o markayla vegan olmayan içerik kullanıp kullanmadıklarını sormuş oluyor. Yapışkanlara, boyalara kadar vegan mı diye bakıyorum. Kedi besliyorum yurt dışında onlar için vegan mama var, Türkiye’de yok ama onların doğasıyla oynamamak adına kendimle çelişerek onlara uygun mama alıyorum. Yani, elimizden geldiği kadarıyla vegan olabiliyoruz”. (Vegan 1)

“Elbette etkiliyor. Vegan olmak bir beslenme biçimi olmamalı; hayvan sömürsünden tamamen uzak olunmalı. Dolayısıyla evet etkiliyor”. (Vegan 9)

“Vegan olduğum için elbette gıda, giyim, bakım, temizlik, kozmetik gibi alanlarda vegan (hayvanlar üzerinde denenmemiş, hayvansal içerik barındırmayan; hayvan kullanımı olmayan) ürünleri satın alıyorum”. (Vegan 11)

İhtiyaç duyulmaması durumunda bir vegan ürünü alır mısınız soruna, %83’ü hayır cevabını verirken, %17’si yeni bir ürünse denemek istediklerini ve vegan ürünleri desteklemek adına alacaklarını belirtmiştir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Hayır, sadece ihtiyacım olanların vegan olmasına dikkat ediyorum”. (Vegan 22)

“İhtiyacım olmayanları almıyorum ama Türkiye’de vegan ürünler çok olmadığından denemek için de olsa satın alabilirim belki, o anki düşüncelerime bağlı”. (Vegan 10)

“Yeni ürün ve markaları desteklemek adına alırım”. (Vegan 1)



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

Katılımcılardan %91'i kozmetik, gıda ve giyim sektöründe vegan olmayan bir ürünü almayacağını, %9'u ise (gıda hariç) ihtiyaç olması durumunda alabileceğini belirtti.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Veganlık bir beslenme biçimi değildir. Vegan olmayan bir ürün satın alıyorsanız vegan değilsiniz demektir”. (Vegan 9)

“Hayır, vegan olduğum için vegan ürünleri satın alıyorum”. (Vegan 10)

“Kendi özelimde satın almamaya dikkat ediyorum fakat yaşadığım ortamda vegan olmayan kişiler ve taleplerini karşılamak adına zorunda kaldığım durumlar oluyor”. (Vegan 5)

Bir ürünü satın alırken gıda sektöründe ise katılımcılardan hepsi vegan olup olmadığını kontrol etmektedir. Giyim sektöründe ise durum derecesel olarak farklılaşmaktadır. Örneğin, vegan olmadığı anlaşılan ürünleri (kürk, deri ayakkabı gibi) tüm katılımcılar kullanmamaktadır. Bununla birlikte katılımcılardan %78'i ürünlerin vegan olup olmadıklarını internetten araştırdıklarını, sosyal medya platformlarında veya gruplarda vegan ürünlerin konuşulduğunu ve bilinmeyen ürünler içinse markalarla iletişime geçildiği vurgulanmıştır.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Tabii ki. Vegan olmak sadece beslenmekle alakalı değildir. Hayatın tüm alanında hayvansal sömürüyü barındırmamak demektir”. (Vegan 23)

“Tabii ki. Daha belirgin olursa okurken zaman kazanırız. İçeriklerin İngilizce değil Türkçe yazılmasını tercih ediyoruz”. (Vegan 19)

“Her zaman, ürünü satın almadan önce ürünün vegan olup olmadığını kontrol ediyorum tabii ki. İnternet üzerinden araştırma yaparak, firmalarla mailleşerek, vegan ürün paylaşımı yapan güvenilir kişileri takip ederek ürünün veganlığını teyit ediyorum”. (Vegan 11)

Katılımcılardan %96'sı vegan olmayan restoranlara gittiğini, hayvansal içerik bulundurmayan (salata, patates kızartması gibi) seçenekleri tercih ettiğini söylemiştir. %4'ü ise vegan olmayan restoranlara gitmemektedir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

“Evet. Arkadaşlarımla ve ailemle. Neden olmasın? Salata yiyebiliyorum, patates kızartmasını severim. Makarna da güzel bir opsiyon oluyor”. (Vegan 2)

“Yeterince vegan restoran olmadığından çoğunlukla navegan mekanlarda vegan seçenekler bulmaya çalışıyorum. Navegan arkadaşlarımla sosyalleşmek için gittiğim de oluyor”. (Vegan 22)

“Bazen mecburen gidiyorum arkadaşlarımla buluşmak için ama vegan yemekler yoksa gitmem”. (Vegan 23)

Katılımcıların markalardan beklentileri;

Katılımcıların %87'si vegan ürünlerin ucuz ve ulaşılabilir olması, vegan ürün çeşitliliğinin artması ve tüm markaların doğaya ve hayvanlara saygılı olarak vegan üretim tarzı benimsemeleri gerektiğini söylemiştir. Üretimde hayvan kullanımının olmaması sadece hayvansal içerik bulundurmamak olarak açıklanmamaktadır. Örneğin, hayvan deneylerinin



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

yasaklanmasını da kapsamaktadır. Katılımcılardan %4'ü alkollü içecek sektöründeki markalardan, şaraplarda yumurta akı kullanılmaması, biralarda hayvansal olmayan yapıştırıcıları tercih etmelerini beklemektedir.

Katılımcılardan %4'ü giyim sektöründe alternatif deri kullanılması gerektiğini bununla birlikte markaların vegan üretim konusunda çelişkili davrandıklarını belirtmiştir. Örnek olarak; vegan ürün ürettiği duyuran işletmeler, malzemeleri vegan olmayan ürünlerden kullanarak çelişkili davranmaktadır. Bununla birlikte bitkisel içeriğe sahip markalar da kendilerini vegan olarak tanımlamalarının yanlışlığından bahsedilmiştir. Çünkü vegan üretim sadece bitki temelli içeriği kapsamamaktadır. %4'ü vegan ürünlerin, vegan olmayan ürünlere benzetilmeye çalışılmasını yapay bulmaktadır. Bu durumun sağlıklı beslenmeyi desteklemediği belirtilmiştir. %13'ü vegan yoğurdun, dondurma ve pastanın ulaşılabilir ve ucuz olmasını istemiştir.

Araştırma Ankara'da yapıldığı için buradaki vegan tüketiciler ile görüşüldüğünde, alışverişlerinde Macro Center'ı ve alışveriş sitelerini (N11, Vegan Dünyası, Vegan Bakkal ve Yaşam Vegan Cafe vb.) tercih ettiklerini söylediler. İstanbul'da yaşayan vegan bir tüketiciyle yapılan görüşme sonrasında, İstanbul'da vegan marketlerin olduğu bilgisine ulaşılmıştır. Bu bağlamda her şehirde vegan ürünlere ulaşma kolaylığı aynı değildir. Vegan ürünlere ulaşımın zor olduğu şehirlerde Vegan Dükkân gibi tüketicilerin alışveriş yapabileceği online vegan marketler sıklıkla kullanılmaktadır. Online marketlerde gıda, temizlik ürünleri, besin takviyesi, kişisel bakım ürünleri gibi birçok ürüne ulaşmak mümkündür.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

"Vegan ürünlerin ulaşılabilirliğinin artması,

Öğrenciler de vegan olabilir ürünlerin daha ucuz olması,

Veganlığın elit bir sınıf gibi görülmemesi,

Tüm üreticilerin vegan tarzı benimsemeleri,

Hayvan deneylerinin yasaklanması,

Şaraplarda yumurta akı kullanılmaması, biralarda hayvansal olmayan yapıştırıcıların tercih edilmesi,

Alternatif derilerin ayakkabıcılıkta kullanılması,

Deri üretip, vegan yapıştırıcı kullanma çelişkilerini bırakmaları". (Vegan 1)

"Herşeyi vegan olmayan yiyeceklere benzetmeye çalışırken doğallığını bozuyorlar. Vegan olmayan ürün yemek istersek onu tercih ederiz. Böyle bir zorlama ile bizi daha sağlıklı beslenmeye itiyorlar. Vegan gıda satan az yer var ve kalitesiz. Gerçekten bitkisel sağlıklı ve lezzetli ürün üretmek mümkün ama uygulamada yok". (Vegan 3)

"Hayvan deneyi yapmamaları, ürünlerin kolay erişilebilir ve uygun fiyatlı olması". (Vegan 22)

"Daha çok ürün yelpazesıyla bazı ürünlerin fiyatlarının düşmesi. Bir de bazı vegan ürünler çok fazla kimyasal madde içeriyor, daha doğal olanı elimden geldiğince tercih etmeye çalışıyorum. Daha doğalına inebilirsek harika olur". (Vegan 23)

Yurt dışında olup Türkiye'de olması istenilen vegan ürünler;

Katılımcıların %30'u vegan yoğurdun marketlerde satılmasını istemiştir. %9'u vegan kedi-köpek mamasının Türkiye'de de olması gerektiğini söylemiştir. %78'i bütün ürünlerin Türkiye'de de olması, ürün ve marka çeşitlerinin artmasını istemiştir.

Aşağıda katılımcılardan bazılarının doğrudan ifadelerine yer verilmiştir.

"Her şeyin burada da olmasını isterdim. Bunu yurt dışındaki markalardan değil, Türk üreticilerinden bekliyorum. Her şeye alternatif marka geliştirebilir". (Vegan 1)

"Hem et muadili ürünler hem de peynirler konusunda acayip bir zenginlik var. Ben restoranlar dışında, evde yapılacak yemeklerde kullanılacak ürünleri bekliyorum". (Vegan 21)

"Vegan yoğurt ve dondurmalar. Daha çok ve ucuz çikolata, pasta". (Vegan 22)

5.2. Gözlem Dosyası Bulgularına Göre

Kozmetik sektöründe; vegan tüketiciler özellikle hayvanlar üzerinde deney yapılmasına şiddetle karşı çıkmaktadırlar. Bu doğrultuda hayvansal içeriğin olmamasının yanı sıra hayvanlar üzerinde deney yapılmamasına da önem verilmektedir. Vegan tüketiciler ile yapılan gözlemlerde, kozmetik sektöründe vegan ürünlere ulaşmanın biraz daha kolay olduğu söylenebilir. Çok sayıda vegan marka bulunmaktadır ve vegan markalar etiketlerine, vegan yazısı veya logoları koymaktadırlar. Özellikle Rossman'da çok sayıda vegan ürün bulunmaktadır. Başka kozmetik mağazalarında gözlemlenen vegan tüketici, çalışanlara vegan markaları sordu. Çalışanlar ise organik içerikli markaları vegan olarak tanıttı. Vegan ürün ile organik ürünler karıştırılmaktadır.

Fast- food sektöründe; Burger King been burger menü ve sebzeli pide gibi seçenekler vardır. Bununla birlikte Fast- food sektöründe seçeneklerin sınırlı olması ve et satan bir yerin vegan menüsünün tercih edilmek istenmemesi nedeniyle vegan tüketiciler yiyecek bulmak da zorlanmaktadır.

Vegan tüketicilerin giyim ve diğer sektörlerde; bilgi edinmekteki en büyük yardımcıları internet siteleri ve sosyal medya platformlarıdır. Giyim alışverişlerinde etiketlerde her üründe hayvansal içerik olup olmadığıyla ilgili bilgi yoktur. Bu bağlamda birçok alışverişlerinde markalarla iletişim kurmuş veya vegan kişilerden oluşan WhatsApp gruplarına sormuşlardır.

6. Sonuç

Vegan kimliğine sahip bireylerden, bu kimliğe uygun davranması beklenmektedir. Vegan kimlik, bir sosyal kimliği ifade etmektedir. Vegan yaşam tarzını benimseyen kişiler, kendilerini çevreye ve hayvanlara karşı sorumlu hissetmektedirler. Bu bağlamda belirli aralıklarla toplanıp, vegan yaşam tarzının toplum tarafından benimsenmesinin yollarını aramaktadırlar. Vegan yaşam tarzına sahip kişiler örnek olmak adına bu kimliğin getirdiği sorumlulukları her alanda taşırlar. Bu durum alışveriş alışkanlıklarına da yansımaktadır.

Vegan olma motivasyonlarında, hayvanların yaşam haklarına saygı ve çevresel kaygılar ağır basmaktadır. Miguel, Coelho & Bairrada'nın (2021: 1) araştırmalarının sonuçları da bu bulguları desteklemektedir; vegan olma motivasyonları kişisel nedenlere değil (sağlık bilinci ve sosyal etki), daha çok ahlaki kaygılara (çevresel kaygılar ve hayvan refahı) bağlıdır. Veganların



tüketim davranışlarını, hayvanların yaşamına saygı ve doğayı koruma gibi etik motivasyonlar yönlendirmektedir.

İşletmeler bir sosyal sorumluluk projesi olarak vegan yaşamı destekleyebilirler. Bu sayede marka imajı için vegan tüketicilerde pozitif algı oluşturabilirler. Vegan yaşamı desteklemek ile ifade edilmek istenilen, hayvanların yaşam haklarına saygı duymak ve hayvanların sömürülmesinin önüne geçmektir. Bu yaşam tarzı her türlü hayvansal içerikli üründen uzak durmayı destekler.

Vegan tüketicilerin en bilinen yönü hayvansal gıda tüketmemeleridir. Buna rağmen gıda sektöründe bile zorluk yaşamaktadırlar. Veganlar, tıpkı diğer bireyler gibi istedikleri zaman ve istedikleri yerde (market veya restoran) istedikleri ürün çeşitliliğine ve fiyatlandırmasına ulaşabilmelidir. Bununla birlikte, yerli markalar için vegan gıda sektörü potansiyel bir pazar alanı oluşturmaktadır. Bu alanda vegan ürünlerin ithal edilmesi yerine, yerli üretim teşvik edilebilir. Fast-food sektöründe de vegan gıda çeşitliliği azdır. Özellikle tüketiciler, markalardan vegan yoğurt ve tatlı seçeneği koymalarını istemektedir. Akkan & Bozyiğit'in (2020: 101) çalışması da tüketicilerin vegan yoğurt ve tatlı seçeneklerini bulamadığını ve talep ettiğini desteklemektedir.

İstanbul'da vegan marketler bulunurken Türkiye'de birçok şehirde bulunmamaktadır. Vegan marketler neden önemlidir? Migros ve Carrefour gibi marketler de vegan ürünler satılmaktadır fakat çeşitlilik oldukça azdır. Örneğin, vegan yoğurda büyük bir talep vardır. Marketlerde vegan ürünler ile ilgili raf düzeni de yoktur. Vegan ürün çeşitliliğinin az olması, vegan ürünlere ulaşımın zor olması, vegan ürünlerin pahalı olması vegan tüketicilerin alışveriş imkanlarını kısıtlamaktadır.

Tüketicilerin giyim sektöründeki satın alma niyetlerinde, etik kaygıların (hayvan yaşamına saygı ve çevresel kaygılar) etkili olduğu bulunmuştur (Stringer vd., 2020: 113; Carrigan & Attalla, 2001: 574). Vegan tüketiciler için giyim sektöründe ise etiketlere bakmak yeterli gibi görünse de hayvan kullanılmayan ürünleri bulmak ve ayırt etmek zordur. Bazen küçük ayrıntılarda (şapka kürkleri, fermuarlar ve kotların etiketlerindeki deri parçalar, sedef ve inciden yapılmış düğmeler gibi) bile hayvansal ürünler kullanılmaktadır. Ayakkabılarda hayvansal yapıştırıcı kullanıp kullanmadığını öğrenmek için işletmelerle iletişim kurmak zorunda kalıyorlar. İşletmeler kullandıkları büyük hayvansal içerikli ürünleri açıkça etiketlerinde belirtmelidir.

Dünyada olan bazı vegan ürün seçenekleri kültürel farklılıklar nedeniyle Türkiye'de yer almamaktadır. Bu durum Türkiye'de yaşayan vegan tüketicileri zor durumda bırakmaktadır. Bu bağlamda markalar vegan tüketici grupları için dünyanın her yerine aynı ürünleri sunmalıdır. Çünkü dünyayla paralel olarak Türkiye'de de vegan yaşam tarzı yaygınlaşmaktadır.



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

Kaynakça

- Akkan, E. & Bozyiğit, S. (2020). Bir Niş Pazar Olarak Türkiye'deki Vegan Ürünler: Tüketici Bakış Açısından Keşfedici Bir Araştırma 1. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi/ Journal of Consumer and Consumption Research*, 12(1), 101-149.
- Braunsberger, K. & Flamm, R. O. (2019). The Case of the Ethical Vegan: Motivations Matter When Researching Dietary and Lifestyle Choices 1. *Journal of Managerial Issues*, 31(3), 228-222.
- Carrigan, M. & Attalla A. (2001). The Myth of the Ethical Consumer-Do Ethics Matter in Purchase Behaviour?. *Journal of Consumer Marketing*, 18(7), 560-578.
- Fuentes, C. & Fuentes, M. (2017). Making a Market for Alternatives: Marketing Devices and The Qualification of a Vegan Milk Substitute. *Journal of Marketing Management*, 33(7-8), 529-555.
- Greenebaum, J. (2012). Veganism, Identity and the Quest for Authenticity. *Food, Culture & Society*, 15(1), 129-144.
- Janssen, M., Busch, C., Rödiger, M. & Hamm, U. (2016). Motives of Consumers Following a Vegan Diet and Their Attitudes Towards Animal Agriculture. *Appetite*, 105, 643-651.
- Karataş, Z. (2015). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 62-80.
- Le, T. (2019). *Vegan Trend in Consumer Buying Behaviour*. Oulu University of Applied Sciences, Degree Thesis, https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/261114/LE_THUY_VEGAN_TREND.pdf?sequence=2&isAllowed=y, Erişim Tarihi: 02.05.2020.
- Miguel, I., Coelho, A. & Bairrada, C. M. (2021). Modelling Attitude Towards Consumption of Vegan Products. *Sustainability*, 13(1), 9.
- Odabaşı, Y. & Barış G. (2018). *Tüketici Davranışı*. İstanbul: MediaCat.
- Radnitz, C., Beezhold, B. & DiMatteo, J. (2015). Investigation of Lifestyle Choices of Individuals Following a Vegan Diet for Health and Ethical Reasons. *Appetite*, 90, 31-36.
- Ruby, M. B. (2012). Vegetarianism: A Blossoming Field of Study. *Appetite*, 58(1), 141-150.
- Sneijder, P. & Te Molder, H. (2009). Normalizing Ideological Food Choice and Eating Practices. Identity Work in Online Discussions on Veganism. *Appetite*, 52(3), 621-630.
- Hogg, M., Askegaard, S., Bamossy, G. & Solomon, M. (2006). *Consumer Behaviour A European Perspective* (Third Edition). London: Pearson Education. <https://books.mec.biz/tmp/books/NXHQRTHBQ2L87NIU6YVN.pdf>.
- Şıgri, Ü. (2021). *Nitel Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Solomon, M. R. (2020). *Tüketici Davranışları: Satın Alma, Sahip Olma ve Varoluş*. Nurettin Parıltı & Elif Akagün Ergin (Çev.). Ankara: Nobel Yayınları.



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

Stringer, T., Mortimer, G. & Payne, A. R. (2020). Do Ethical Concerns and Personal Values Influence the Purchase Intention of Fast-Fashion Clothing?. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 24(1), 99-120.

Yıldırım A. & Şimşek H. (2018). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

İnternet:

<https://www.vegansociety.com/go-vegan/definition-veganism> (Erişim Tarihi: 18.03. 2020).

<https://www.pmq.com/the-economist-predicts-2019-will-be-the-year-of-the-vegan> (Erişim Tarihi: 01.03. 2020).

<https://www.ekonomist.com.tr/arastirmalar/vegan-yasam-tarzi-yeni-pazar-yaratti.html> (Erişim Tarihi: 04.06. 2020).

<https://www.forbes.com/sites/katrinafox/2017/12/27/heres-why-you-should-turn-your-business-vegan-in-2018/#17de8fc72144> (Erişim Tarihi: 14.05. 2020).

<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/veganlar-geliyor-40560699> (Erişim Tarihi: 18.06. 2020).

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: Çalışmada 1. yazarın katkı oranı %50, 2. yazarın katkı oranı %50'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, Fiscaeconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Author Contributions: In the study, the contribution rate of the 1st author is 50% and the contribution rate of the 2nd author is 50%.

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



The Impact of Vegan Identity on Buying Behaviors of Consumers

Nazan Başbozkurt, Mehmet Baş

Extended Abstract

Attitudes have an important effect on making sense of the purchasing behavior of consumers. Attitudes are the positive or negative reactions of consumers to an object. Attitude shows the perception toward a product and how it affects purchasing behavior of the customers. It shows that with veganism, attitudes toward the environment, food, and health differ and this change of attitude goes beyond the old buying habits. Therefore, seeing the attitudes of vegan consumers plays an active role in understanding their purchasing decisions (Miguel, Coelho & Bairrada, 2021: 2).

The number of people adopting veganism is increasing day by day. Adopting a vegan lifestyle brings with it an ethical responsibility. It can be said that consumers with a vegan identity reject the perspective that animals are consumed, worn, and used in testing and the entertainment industry. A vegan lifestyle and a plant-based diet are not the same. A vegan lifestyle includes plant nutrition, but plant nutrition is not enough to explain the vegan lifestyle. Veganism is more than just a diet; it is philosophy and ethics. However, not all vegans have the same norms and values. The differences are mostly due to the reasons why individuals choose to be vegan (Greenebaum, 2012: 129). The motivations of individuals to choose veganism are related to animals, personal welfare/health, and the environment (Janssen et al., 2016: 643).

The study aims to reveal the purchasing behaviors of vegan consumers and their expectations from businesses. The study sought answers to two research questions.

- What are the expectations of vegan consumers from businesses?
- What are the difficulties faced by vegan consumers regarding consumption?

The qualitative research method was preferred in the study. In studies using qualitative methods, there is an effort to obtain detailed information about the subject. In this context, the researcher should be like an explorer, pursue reality with additional questions, and take into account the subjective point of view of the person about whom data is collected (Karataş, 2015: 63).

In qualitative research, the research topic is analyzed in depth with a small sample. Data on the research topic is obtained through interviews or observations. In qualitative research, individuals rich in information who will represent the universe correctly are selected for sampling. The main purpose is to understand the research topic from the perspective of the sample (Sığı, 2021: 67). In this context, 92% of the research sample consists of people who are both vegan and activists. It has been determined that it is suitable for a case study, one of the qualitative research designs, due to the investigation of the reasons and processes of consumers being vegan and the effect of this situation on their shopping habits.

In a case study, factors related to a situation (such as individual, process, and event) are examined in a holistic framework. It focuses on how these factors affect situations and how they are affected. A long-term study can be carried out to understand the process and change



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

situation that occurs with this situation (Yıldırım & Şimşek, 2018: 73). One or more cases can be analyzed with a case study. Observation, interview, archive scanning, and focus group work are generally used as data collection types (Sığrı, 2021: 162).

The universe encompasses all the people about whom judgment is sought in a study. The sample, on the other hand, is a small group that can represent the universe (Sığrı, 2021: 115). In this context, vegan consumers living in Turkey constitute the universe of the research. Interviews were conducted with 23 different people over the internet. After the observations were made in the research, the interviews were carried out over the internet with the spread of the virus named Covid-19 and the pandemic process. The individuals forming the sample were selected by the convenience sampling method. The convenience sampling method is the selection of the sample from easily accessible and voluntary participants. By considering the criteria such as source, money, and time, it can be said that it is the easiest form of data collection (Sığrı, 2021: 131). The reason why this method is preferred is that it is difficult to detect vegan consumers and transportation due to the pandemic.

Data were collected through observation and semi-structured interviews, which are qualitative research methods. In this context, the purchasing behaviors of two vegan consumers in the clothing, food and cosmetics sectors were observed for three months. 23 different people were interviewed. The number of people interviewed is sufficient due to the repetition of the data.

According to the findings of the study, people who adopt a vegan lifestyle feel responsible for the environment and animals. In this context, they come together at regular intervals and look for ways to adopt the vegan lifestyle in society. People with a vegan lifestyle carry the responsibilities brought by this identity in every field to set an example. This is also reflected in their shopping habits. The most basic motivations of individuals to be vegan are their respect for the right to life of animals and environmental concerns. According to the research findings, 96% of the participants attributed the reason for being vegan to ethical, political and environmental factors, and 4% to healthy nutrition. Emphasizing that they are ethical vegans, the participants stated that the most basic reason is the injustice done to animals. The results of the studies of Miguel, Coelho & Bairrada (2021: 1) also support these findings; motivations to become vegan are not due to personal reasons (health awareness and social impact,) but rather to moral considerations (environmental concerns and animal welfare). Ethical motivations such as respect for the life of animals and protecting nature guide the consumption behaviors of vegans. Businesses can support vegan life as a social responsibility project. In this way, they can create a positive perception in vegan consumers for brand image. What is meant by supporting vegan life is to respect the right to life of animals and to prevent the exploitation of animals.

The most well-known aspect of vegan consumers is that they do not consume animal food. Despite this, they have difficulties even in the food sector. Vegans, like other individuals, should be able to access the product variety and pricing they want whenever and wherever they want (market or restaurant). The vegan food sector creates a potential market area for domestic brands. Local production can be encouraged in this area instead of importing vegan products. Vegan food variety is also less in the fast-food sector. In particular, consumers want



Başbozkurt, N. & Baş, M. (2023). Vegan Kimliğin Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 161-178. Doi: 10.25295/fsecon.1112004

brands to include vegan yogurt and dessert options. Akkan & Bozyiğit's (2020: 101) study also supports that consumers demand vegan yogurt and dessert options. While there are vegan markets in Istanbul, they are not available in many cities in Turkey. Why are vegan grocery stores important? Vegan products are also sold in markets such as Migros and Carrefour, but the variety is significantly less. For example, there is a huge demand for vegan yogurt. There are no shelves for vegan products in the markets. The low variety of vegan products, the difficulty of accessing vegan products, and the expensiveness of vegan products limit the shopping opportunities of vegan consumers.

It has been found that ethical concerns (respect for animal life and environmental concerns) are effective on consumers' purchase intentions in the clothing industry (Stringer et al., 2020: 113; Carrigan & Attalla, 2001: 574). For vegan consumers, it is not easy to find and distinguish products that do not use animals, although it seems sufficient to look at the labels in the clothing sector. Sometimes animal products are used even in small details (such as hat furs, zippers and leather parts on jeans labels, buttons made of mother-of-pearl and pearls). They have to contact businesses to find out if they use animal glue on shoes. Businesses should indicate on their labels all products of animal origin they use.

Some vegan product options in the world are not available in Turkey due to cultural differences. This situation puts vegan consumers living in Turkey in a difficult situation. In this context, brands should offer the same products to vegan consumer groups all over the world. Because in parallel with the world, the vegan lifestyle is becoming widespread in Turkey.



Research Article/Araştırma Makalesi

Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü

Measuring the Efficiency of Market Surveillance and Inspection Activities with Data Envelopment Analysis

Mevlüt Hürol METE¹

Öz

Piyasa gözetimi ve denetimi (PGD) faaliyetleri temel bir kamu hizmeti olup Türkiye’de PGD alanında yetkili dokuz farklı kurumdan birisi olan Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (STB), 81 ildeki denetçi personeli ile bu faaliyetleri gerçekleştirmektedir. Bu çalışmada STB’nin taşra teşkilatını oluşturan 81 il müdürlüğünde yürütülen piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin teknik etkinliğinin ortaya konması amaçlanmıştır. Çalışmada veri zarflama analizi (VZA) kullanılmıştır. VZA ile etkinlik ölçümü için öncelikle girdi ve çıktı setleri belirlenmiş ve araştırma modeli kurgulanmıştır. Buna göre il müdürlüklerinde görev yapan denetçi sayısı, denetimler için illere tahsis edilmiş araç sayısı ile denetim faaliyetleri için kullanılan bütçe miktarı girdileri oluşturmaktadır. 2021 yılında illerde yürütülen toplam denetim sayısı, teste gönderilmek üzere numune alınan ürün sayısı ile uygulanan idari para cezası miktarı ise modelin çıktılarıdır. Çıktı odaklı olarak kurgulanan VZA modeli ile elde edilen etkinlik skorlarına göre iller arası karşılaştırma yapılmıştır. Çalışma bulgularına göre bazı illerde denetim faaliyetlerinin etkinliğinin düşük olduğu değerlendirilmektedir. İllerin etkinlik skorlarına göre kıyaslamalar yapılarak PGD faaliyetlerinin etkinliği artırılması mümkündür.

Jel Kodları: D18, R59, R38

Anahtar Kelimeler: Ürün Güvenliği, Piyasa Gözetimi ve Denetimi, Veri Zarflama Analizi

Abstract

Market surveillance and inspection (MSI) activities are a basic public service and the Ministry of Industry and Technology (MoIT), which is one of the nine different institutions authorized in the field of MSI in Turkey, carries out these activities with its auditors in 81 provinces. In this study, it is aimed to reveal the technical efficiency of market surveillance and inspection activities carried out in 81 provincial directorates that constitute the provincial organization of the MoIT. Data envelopment analysis (DEA) was used in the study. For the measurement of the efficiency with DEA, first of all, input and output sets were determined and a research model was constructed. Accordingly, the number of auditors working in provincial directorates, the number of vehicles allocated to the provinces for inspections and the amount of budget used for inspection activities constitute inputs. The total number of inspections carried out in the provinces in 2021, the number of products sampled for testing and the number of administrative fines are the outputs of the model. Inter-provincial comparisons were made according to the efficiency scores obtained with the DEA model, which was designed as output-oriented. According to the findings of the study, it is considered that the efficiency of MSI activities in some provinces is low. The efficiency of MSI activities can be increased by making comparisons according to the efficiency scores of the provinces.

Jel Codes: D18, R59, R38

Keywords: Product Safety, Market Surveillance and Inspection, Data Envelopment Analysis

¹ Dr., T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, hulol.mete@sanayi.gov.tr, ORCID: 0000-0002-7288-3434

1. Giriş

Günümüz ekonomilerinde tüketicilere ve kullanıcılara sunulan ürünlerin sayısının ve çeşidinin sürekli artması, bu ürünlerin risklerinin de kontrol altında tutulması gereğini beraberinde getirmektedir. Teknik mevzuatına uygun olarak üretilmeyen ürünler, can ve mal güvenliği ile çevreyi tehdit etmektedir.

Ürün güvenliği, tüketiciyi korumak ve imalat sanayilerinde pazar rekabetini artırmak için önemli başarılı faktörlerden biridir. Son on yılda ürün denetimlerinin sayısı artmakta, ürün geri çağırma (toplatma vd.) sayısı da buna paralel olarak artmaktadır (Li & Lau, 2017).

Tüm dünyada kamu hizmeti olarak sunulan PGD faaliyetleri Türkiye’de dokuz farklı kamu kurumu tarafından yürütülmektedir (GÜBİS, 2022). Bu kapsamda, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (STB) sanayi ürünlerinin PGD faaliyetlerinin yerine getirilmesinden sorumlu yetkili kamu kuruluşlarından birisidir. 1.700’den fazla ürün grubunun denetimi STB sorumluluğunda yer almaktadır (Mete, 2019). Bakanlık, 81 ilde bulunan taşra teşkilatı eliyle yürüttüğü PGD faaliyetleri ile bir yandan piyasada ürün güvenliği risklerini ortadan kaldırırken bir yandan da ülkemizin Gümrük Birliği Anlaşması kapsamında yüklendiği sorumlulukları yerine getirmektedir.

Bu çalışmanın amacı, ülkemizde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin etkinliğinin veri zarflama analizi ile ölçümü ve 81 ildeki etkinlik düzeylerinin karşılaştırılmasıdır. Bu çalışmanın motivasyonu, PGD faaliyetlerinin etkinliğinin analizine duyulan ihtiyaçtır zira konuyla ilgili ulusal yazında benzer bir çalışmaya rastlanmamıştır. Uluslararası yazında ise kamu faaliyetlerinin farklı alanlarında yürütülen etkinlik analizleri yer alsa da piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinde birimler arası etkinlik ölçümüne odaklı bir araştırma bulunmamaktadır. Dolayısıyla makale bu özgün yönüyle yazına katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

Çalışmanın ikinci bölümünde kavramsal çerçeve çizilerek, ürün güvenliği, piyasa gözetimi ve denetimi kavramları açıklanmaktadır. Bu bölümde ayrıca, çalışmada uygulanan yöntem olan veri zarflama analizi tekniği tanıtılmaktadır. Üçüncü bölüm saha çalışmasına ayrılmış olup PGD faaliyetlerinin etkinliğinin analizi ve elde edilen bulgular açıklanmaktadır. Sonuç kısmında ise çalışmadan elde edilen bilgiler ışığında genel bir değerlendirme yapılmaktadır.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Ürün Güvenliği Kavramı

Ürün güvenliğini özel bir şekilde ele alma ihtiyacını tam olarak anlamak için ürün güvenliği teriminin ve tanımının iyi anlaşılması gerekir. Ürün güvenliği terimi “güvenlikle ilgili kusurlara ilişkin güvenilirlik” olarak tanımlanabilir. Organizasyonel çerçevenin yanı sıra, ürün oluşturma sürecindeki faaliyetler, ürünün güvenliği üzerinde doğrudan bir etkiye sahiptir (Haefele & Westkamper, 2014).

Ürün güvenliği, çok büyük bir ekonomik ve toplumsal endişe konusudur. ABD Tüketici Ürün Güvenliği Komisyonu (CPSC), yalnızca Amerika Birleşik Devletleri'nde "tüketici ürün

olaylarından kaynaklanan ölümler, yaralanmalar ve maddi hasarların yıllık 1 trilyon dolardan fazlaya mal olduğunu" tahmin etmektedir (CPSC, 2009; Akt. Zhu vd., 2016).

Ürün güvenliği hem imalat hem de perakende sektörlerinde işlerini geliştirmek için önemli bir itici rol oynar. Aslında çoğu tüketici, pazardaki yüksek kaliteli ve daha güvenli ürünler için daha fazla ödemeye isteklidir. Ürün tedarik zincirlerinden ürün tasarım evi, üretici, test laboratuvarları ve perakendeci gibi tüketici ürün paydaşları, tüm ürün geliştirme döngüsünde ürün güvenliğini sağlamak için kaçınılmaz bir sorumluluk almaktadır (Li & Lau, 2017). Tedarik zincirleri daha uzun, daha karmaşık ve daha küresel hale geldikçe, onları yönetmedeki zorluklar katlanarak artmaktadır. Bu zorlukların en önemlilerinden birisi ürün güvenliğini sağlamaktır. Ürün tasarımcıları, üretici, tedarikçiler ve bunların genişletilmiş tedarik ağları ve çeşitli lojistik hizmet sağlayıcıları dahil olmak üzere, bir tedarik zincirinde ürün güvenliği sorunlarına katkıda bulunan birçok potansiyel paydaş vardır (Ni vd., 2014).

Ürün güvenliği, kalitenin bir alt kümesini temsil eder. Kalite, bir dizi doğal özelliğin gereklilikleri karşılama derecesi olarak tanımlanmaktadır. Bahsedilen özellikler bu nedenle birçok farklı ve sayısız yön olarak kabul edilebilir. Bu, örneğin görünüm veya sürdürülebilirlik gibi şeyleri içerir. Kalite için asıl karar verici olan müşterilerdir (Yıldız ve Aytakin, 2019). Kalite özellikli güvenlik ile ilgili özel olan şey, hiçbir müşterinin herhangi bir tavizi kabul etmemesi ve bu nedenle her zaman tam olarak yerine getirilmesini beklemesidir.

Ulusal yazında ürün güvenliği konusunda çok az sayıda yayın bulunmaktadır. Bu yayınlardan önemli bir kısmı konunun hukuki boyutunu ele almaktadır. Çelt (2021) tarafından yürütülen çalışma ürün sorumluluğu konusunu 7223 Sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu çerçevesinde ele alırken, Atamer ve Kurtulan Güner (2021) ise çalışmalarında imalatçının ürün güvenliği ile ilgili sorumluluklarını Türk hukuku açısından değerlendirmişlerdir. Aynı şekilde Kanışlı (2020) tarafından yürütülen çalışmada da üretici sorumluluğu konusu mevzuat kapsamında ele alınmıştır. Uluslararası yazına bakıldığında da farklı ürün grupları için (ör. oyuncaklar, makineler, vb.) ürün güvenliği konusunu mühendislik ve tasarım bağlamında ele alan çalışmalara rastlanmaktadır (Zhu vd., 2016; Winkler vd., 2016; Cordero vd., 2009).

2.2. Piyasa Gözetimi ve Denetimi

Günümüzde kullanılan anlamı ile PGD faaliyetlerinin ortaya çıkışı Avrupa Birliği'nin (AB) ortak pazar idealine dayanmaktadır. AB ortak pazarını oluşturan dört temel özgürlük alanı bulunmaktadır. Bu temeller sermayenin serbest dolaşımı, emeğin serbest dolaşımı, hizmetlerin serbest dolaşımı ve malların serbest dolaşımı olarak adlandırılmaktadır. PGD faaliyetleri ise bu temel özgürlük alanları içinde malların serbest dolaşımı idealinin gerçekleştirilebilmesi amacı kapsamında ortaya çıkmış ve kendisine uygulama alanı bulmuştur. Birlik içinde malların serbestçe dolaşabilmesi için öngörülen sistem, malların tüm üye ülkelerde aynı teknik kriterler ile üretiminin sağlanmasıdır.

Tüketicilerin çıkarlarını korumak ve ürünün gerekliliklere uygunluğunu sağlamak için her ülkede yetkili kuruluşlar tarafından piyasa gözetimi faaliyetleri yürütülmektedir. Örneğin Avrupa Birliği'nde PGD faaliyetleri için tek tip genel gereklilikler tanımlanmıştır. Aynı zamanda, her Avrupa Birliği üyesi, kamu veya özel kuruluşlar eliyle ulusal düzeyde piyasa gözetimi sağlar. (Liepina & Korablova, 2014).

Amerika Birleşik Devletleri'nde ise yetkili PGD kuruluşu olan Tüketici Ürün Güvenliği Komisyonu (CPSC), 1972'de kurulmuştur. CPSC, ABD hükümetinin bağımsız bir kuruluşu olup, ürün güvenliğini tüketici ürünleriyle ilişkili makul olmayan yaralanma risklerine karşı korumayı, tüketici ürünlerinin karşılaştırmalı güvenliğini değerlendirmeyi, tüketici ürünleri için tek tip güvenlik standartları geliştirmeyi, araştırmayı teşvik etmeyi, ürünle ilgili ölümlerin, hastalıkların ve yaralanmaların nedenlerini ve önlenmesini araştırmayı amaçlar. CPSC, tüm tüketici ürünleri için yargı yetkisine sahip olmasa da binden fazla tüketici ürünü türünü düzenlemektedir (CPSC, 2022).

Ülkemizde piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri halihazırda dokuz farklı kamu kuruluşu tarafından gerçekleştirilmekte olup, PGD kuruluşları arasında koordinasyon Ticaret Bakanlığı tarafından sağlanmaktadır. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı dışındaki PGD yetkili kuruluşları şunlardır (GÜBİS, 2022):

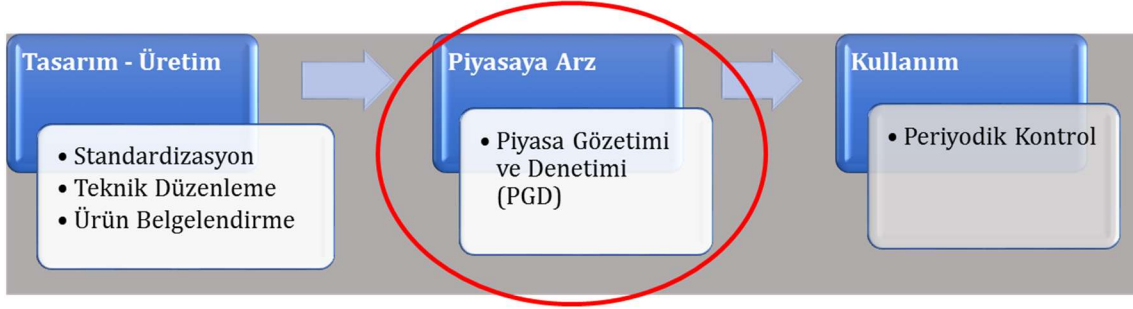
- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (Telsiz ve/veya telekomünikasyon terminal ekipmanları)
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (Kişisel koruyucu donanımlar)
- Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (Hazır beton dışındaki yapı malzemeleri ve katı atıklar)
- Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (Akaryakıtlar ve sıvılaştırılmış petrol gazları -LPG)
- Sağlık Bakanlığı (Biyosidal ürünler, kozmetikler, sahte kozmetik ürünler ve tıbbi cihazlar)
- Tarım ve Orman Bakanlığı (Gıda, etil alkol, gıda ile temas eden maddeler, gübre, yem)
- Ticaret Bakanlığı (Deterjanlar, ayakkabı, diş fırçaları, havuz kimyasalları, kırtasiye, kağıt ürünleri, oyuncaklar, tekstil)
- Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı (Gemi teçhizatı ve gezi tekneleri)

Ülkemizde, gıda sektörü haricinde kalan ve Avrupa Birliği direktiflerine göre sınıflandırılan 30 farklı sektörde piyasa gözetimi ve denetimi yapılmaktadır. Bu sektörlerden 20'sinin denetiminde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının sorumluluğu bulunmaktadır. Bu sektörler otomotivden basınçlı ekipmanlara, asansörlerden gaz yakan cihazlara, elektrikli ekipmanlardan makinelere kadar çok geniş bir yelpazede ürün gruplarını kapsamaktadır (GÜBİS, 2022).

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen PGD faaliyetleri, Bakanlığın Metroloji ve Sanayi Ürünleri Güvenliği Genel Müdürlüğü koordinasyonunda 81 il müdürlüğünde istihdam edilen bine yakın denetçi tarafından gerçekleştirilmektedir. Bakanlık sorumluluk alanı kapsamında, amaç ve politikaları ile ilgili mevzuat doğrultusunda, uzmanlık alanında yer alan ürünlerin; piyasaya arzı veya dağıtımı aşamasında veya ürün piyasada iken, ilgili teknik düzenlemeye uygun olarak üretilip üretilmediğinin, güvenli olup olmadığının belirlenmesi amacıyla Piyasa Gözetimi ve Denetimi (PGD) faaliyetlerini tarafsız olarak gerçekleştirip, takibini, dokümantasyonunu ve ilgili çalışmaları Metroloji ve Sanayi Ürünleri Güvenliği Genel Müdürlüğü (MSÜGGM) koordinasyonunda yürütür (STB MSÜGGM, 2022).

Ürünün yaşam döngüsü içerisinde piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri piyasaya arz aşamasında yürütülmektedir.

Şekil 1: Ürünün Yaşam Döngüsü İçerisinde PGD'nin Yeri



Şekil 1’de görüldüğü üzere ürünün yaşam döngüsü içindeki ilk aşama tasarım ve üretim süreçleridir. Bu aşamada teknik düzenlemelere ve standartlara uygun bir ürün tasarımı yapılması ve gerekli belgelerin tamamlanması söz konusudur. Bu aşamada temel sorumluluk üreticidedir. PGD faaliyetleri ise ürünün piyasaya arz aşamasında gerçekleştirilir. Ürün tüketici tarafından satın alınıp kullanım aşamasında PGD faaliyeti yürütülmez. Bu aşamada asansör, otomotiv, iş makineleri vb. bazı ürün gruplarında periyodik kontrol zorunluluğu bulunmaktadır.

Ülkemizde 2019 yılında yapılan bir araştırmaya göre ülkemizde tüketicilerin %69’u satın aldığı ürünlerin kendisi veya ailesinin sağlığına tehdit oluşturabileceğini düşünmektedir. Aynı araştırmanın sonuçlarına göre; tüketicilerin hemen hemen yarısı (%49,2), fiyatla ürün güvenliği arasında bir ilişki kurmakta, yani “bir ürünün fiyatının pahalı olmasının, o ürünün daha güvenli olduğu ya da ucuz olmasının daha güvensiz olduğu” düşüncesi oluşturduğuna katılmaktadır (Ticaret Bakanlığı, 2019).

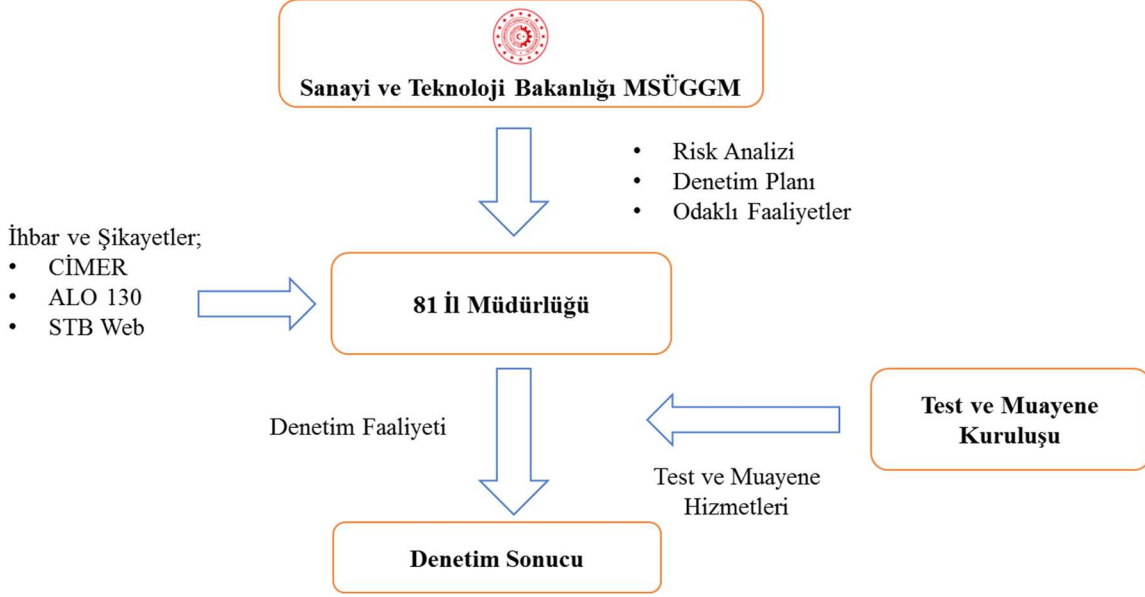
Bu bağlamda, piyasa gözetimi ve denetimlerinin temel önceliği, piyasada sadece güvenli ürünlerin yer almasını sağlayarak tüketicilerin can ve mal güvenliğini korumaktır. Bu faaliyetlerin bir diğer sonucu da üreticilerin kaliteli ve güvenli ürün üretimini teşvik etmek, güvenli ürün üreten ve Türk Malı imajını güçlendirerek ihracata da katkı sağlayan üretici ile haksız rekabete yol açacak şekilde güvensiz ve kalitesiz ürün üreten üreticileri birbirinden ayırmaktır.

2.2.1. Denetim süreci

Denetim sürecinin ilk aşamasında STB merkez teşkilatı tarafından yürütülen risk analizleri doğrultusunda yıllık denetim planı hazırlanır ve odaklı faaliyetler planlanır. Söz konusu planlar 81 ilde bulunan Sanayi ve Teknoloji il müdürlüklerine bildirilir. Bu planlar doğrultusunda her il müdürlüğü kendi ilinde PGD faaliyetlerini yürütür. Planlarda yer alan ürün gruplarının haricinde tüketicilerden gelen şikayet ve ihbarlar üzerine de denetim faaliyetleri yürütülür. Denetim sırasında riskli olabilecek ürünlerden test ve muayene işlemi yapılmak üzere belirli sayıda numune alınabilir. Denetimin tüm aşamaları mobil uygulama üzerinden anlık olarak Bakanlık PGD veritabanına kaydedilir.

Söz konusu PGD süreci Şekil 2’de şematize edilmiştir:

Şekil 2: STB Tarafından Yürütülen PGD Süreci



PGD faaliyetleri, sanayi ürünleri piyasalarının tüketici menfaatleri açısından regüle edilmesinde önemli bir yöntem olarak ön plana çıkmaktadır. Bu amaçla üretici ve/dağıtıcıların tüketici sağlığını tehlikeye atan ürünleri piyasa arz etmesinin önlenmesi amacıyla geliştirilen çeşitli stratejiler ile programlar yürütülmekte olup tüm bu çalışmalar sonucunda gerekli standartları sağlayamayan ürünler piyasadan uzaklaştırılmaktadır (Aslan, 2014). Piyasadan toplatma veya geri çağırma, tüketicilere ulaştıktan sonra potansiyel olarak güvenli olmadığı tespit edilen bir ürünün piyasadan çıkarılması veya değiştirilmesidir. Tüketici ürünlerinin geri çağırılması, nispeten sık meydana geldikleri ve potansiyel olarak feci sonuçlara yol açabilecekleri için önemlidir (Ni vd., 2014).

2.2.2. Denetim Sürecinin Etkinliği

Piyasadaki uygunsuzlukların önlenmesi ve giderilmesinde PGD faaliyetleri temel bir kamu hizmetidir. Ancak tüm kamu hizmetlerinde olduğu gibi denetim süreçlerinin performans veya verimlilik ölçümü de zor ve karmaşıktır.

Kamu hizmetlerinin performans ölçümü zor ve çoğunlukla ihmal edilen bir alandır. Kamu süreçlerinde rekabet kriterinin olmaması bu anlayışı destekleyen bir durumdur. Ancak günümüzde kamu yönetiminin gerekleri ve sunduğu hizmetlerin etkinliği giderek daha fazla talep görmektedir. Kamu fonlarının sınırlı hacmi nedeniyle, organizasyonun yönetimini iyileştirmek ve genel olarak halkın ihtiyaçlarını karşılamak için verimlilik ve performans oluşturmaya yönelik artan bir ihtiyaç vardır. Diğer alanlarda olduğu gibi, kamu idaresi de prosedürlerin rolünü artırmayı, verimliliği artırmayı ve sonuç ve müşteri odaklı hizmetleri teşvik etmeyi amaçlayan bir dönüşümden geçmektedir. Bu da kamu yönetiminde kalite ve mükemmellik ilkelerine uymak ve insan, mali ve maddi kaynakların etkin yönetimi anlamına gelmektedir (Aristovnik vd., 2013).

Verimlilik analizinin kamu sektörü tarafından üstlenilen çok çeşitli faaliyetlere uygulanmasının değerli ve uygulanabilir olduğuna inanılmaktadır. Verimlilik analizlerini kamusal karar alma

sürecine dahil etme ihtiyacı o kadar büyüktür ki, bazı yazarlar verimlilik analizlerinin yasal bir kamu gerekliliği olarak sınıflandırılıp sınıflandırılmaması gerektiği sorusunu bile gündeme getirmiştir (Bordas, 2012).

PGD faaliyetlerinde performansı ve izlenebilirliği artırmak ve denetim personelinin süreçleri daha hızlı yürütmesine olanak sağlamak amacıyla PGD'nin dijitalleşmesine yönelik çalışmalar kapsamında Bakanlık 2019 yılında tablet projesini hayata geçirmiştir. Proje ile denetimin her aşamasının anlık olarak etkin bir şekilde izlenebilirliği ve raporlanması sağlanmış, tüm denetim verilerinin anlık izlenmesi ve raporlanması ile ayrıca mükerrer denetimlerin ve numune alımının da önüne geçilmiştir. Böylece, denetim faaliyetlerinin hızının ve etkinliğinin artırılması sağlanmıştır. Geliştirilen PGD veri tabanı üzerinde test ve muayene, idari para cezası, idari yaptırım ve gönüllü geri çağırma faaliyetlerini de içeren tüm denetim süreçleri etkin olarak izlenebilmektedir [20].

Denetim sürecinin etkinliği ve performansı birçok faktöre bağlıdır. Denetim personelinin yetkinlik düzeyi, tecrübesi, denetlenen ürünün/hizmet yerinin niteliği, üretici veya satıcının yaklaşımı, bilgi seviyesi vb. pek çok unsur denetim sürecinde etkilidir. Bunun yanında PGD açısından ürünlerin/sektörlerin sahip olduğu farklı parametreler de süreç performansını etkileyebilmektedir. Bu bağlamda;

- Ürünlerin yapısal özellikleri
- Ürünlerin piyasadaki yaygınlığı, yayılma hızı, erişilebilirliği ve kullanıcı profili
- Piyasadaki yerli/ithal oranları
- Test altyapısı ve kapasitesi
- Sektördeki aktörlerin bilgi/farkındalık düzeyleri
- Onaylanmış kuruluş zorunluluğu olup olmaması
- Geçmiş denetim verileri
- Bölgesel yoğunlaşma

farklılıklarından dolayı her ürün/sektör için farklı bir denetim süreci yürütülebilmektedir. Buna rağmen PGD faaliyetlerini yürüten birimlerin ortak girdi ve çıktılara sahip olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırma modeli de tespit edilen bu girdi ve çıktılara göre tasarlanmıştır.

2.3. Veri Zarflama Analizi

Veri zarflama analizi (VZA), Farrell (1957) tarafından yapılan çalışmadaki teorik yaklaşıma dayalı olarak ilk kez Charnes, Cooper & Rhodes (1978) tarafından da ortaya atılmıştır. VZA, etkinleştirilen karar verme birimlerinin göreceli etkinliğini belirlemeye yönelik birden fazla girdi kullanılarak birden fazla çıktının üretilmesine olanak tanır. Teknik karar birimlerinin göreceli etkinlik puanları, performansı en iyi olan birimlerin oluşturduğu etkinlik sınırına olan uzaklığı ile hesaplanmaktadır. Bu şekilde etkin ve etkin olmayan birimler belirlenir, sınırda olmayan birimler için etkinsizlik kaynağı araştırılabilir ve bu birimlerin etkin sınırlara ulaşma hedefi belirlenebilir (Çekiç vd., 2020). En verimli karar verme birimini belirlemek için VZA modeli kullanılabilir.

VZA, her verimsiz birim için, kendisi için bir referans grubu oluşturacak olan bir dizi diğer verimli birimin tanımlanmasına izin verir, sözde akran birimler, verimsizlerin iyileştirilmesi için

referans oluştururlar. Verimsiz birim, bu referans grubunu oluşturan birimlerin bir karışımı gibi davranırsa verimli hale gelecektir. Verimlilik ölçümünün ne kadar iyi olduğunun bir göstergesi olarak, bir birimin verimsizlik örneği olarak görülme sıklığı gözlemlenebilir. Dolayısıyla verimli bir birim, diğer verimsiz birimler için bir referans olarak görünmüyorsa, bu, “birimin yüksek uzmanlaşma nedeniyle verimli olduğu veya çok nadir bir girdi/çıkıtı kombinasyonuna sahip olduğu anlamına gelebilir. (El-Mahgary & Lahdelma, 1995).

VZA, homojen karar verme birimlerinin görel verimliliğini değerlendirmek için parametrik olmayan bir doğrusal programlama yaklaşımıdır. Bu yaklaşım ilk olarak Farrel (1957) tarafından çoklu girdi ve çıktılarla önerilmiş ve Charnes vd. (1978) tarafından geliştirilmiştir. Herhangi bir VZA modeli, Ölçeğe Göre Sabit Getiriler (CCR modeli) veya Ölçeğe Göre Değişken Getiriler (BCC modeli) olarak kabul edilebilir ve bu modeller en popüler VZA modelleridir. VZA modeli, girdi düzeyini en aza indirmeyi hedefliyorsa ve çıktı düzeyini koruyorsa, bu tür model girdi yönelimli olarak adlandırılır. Aksine, VZA modeli çıktı düzeyini maksimize etmeyi hedefliyorsa ve girdi düzeyini koruyorsa bu model çıktı odaklı olarak adlandırılır. Bu çalışmada çıktı odaklı VZA modeli kullanılmıştır.

CCR modeli aşağıda (1) verilmiştir:

$$\begin{aligned}
 \max Eff_k &= \sum_{r=1}^s u_{rk} y_{rk} & k &= 1,2,3, \dots, n \\
 \sum_{r=1}^s u_{rk} y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_{ik} x_{ij} &\leq 0 & j &= 1,2,3, \dots, n \\
 \sum_{i=1}^m v_{ik} x_{ik} &= 1 & & \\
 u_{rk} &\geq 0 & r &= 1,2,3, \dots, s \\
 v_{ik} &\geq 0 & i &= 1,2,3, \dots, m
 \end{aligned} \tag{1}$$

burada Eff_k her bir karar verme biriminin (KVB) görel verimlilik değeridir. m girdi sayısı, s çıktı sayısı, n KVB sayısı, x_{ij} KVB tarafından kullanılan i . girdi miktarı, y_{rk} , j . KVB tarafından kullanılan r . çıktı miktarıdır. KVB'ler tarafından i . girdi ve r . çıktı ağırlıkları sırasıyla u_{rk} ve v_{ik} dir.

BCC modeli ise aşağıdaki (2) gibidir:

$$\begin{aligned}
 \max Eff_k &= \sum_{r=1}^s u_{rk} y_{rk} + c_0 & k &= 1,2,3, \dots, n \\
 \sum_{r=1}^s u_{rk} y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_{ik} x_{ij} &\leq 0 & j &= 1,2,3, \dots, n \\
 \sum_{i=1}^m v_{ik} x_{ik} &= 1 & & \\
 u_{rk} &\geq 0 & r &= 1,2,3, \dots, s \\
 v_{ik} &\geq 0 & i &= 1,2,3, \dots, m \\
 c_0 &free & &
 \end{aligned} \tag{2}$$

BCC modeli, CCR modelinden farklı olarak, serbest bir c_0 değişkeni içerir ve ölçeğin değişken getirilerini gösterir. CCR modeli Teknik Etkinlik (TE) sağlarken BCC modeli Saf Teknik Etkinlik (PTE) sağlar. TE'nin PTE'ye oranı ise Ölçek Etkinliğidir (SE).

Hem CCR modelinde hem de BCC modelinde herhangi bir KVB'nin Eff_k değeri 1 ise etkin, Eff_k değeri 1'den düşükse etkinsizdir. VZA sonuçları bize birden fazla etkin KVB'yi verebilir ve karar vericinin hangi KVB'nin daha etkin olduğunu bilmesi gerekebilir. Bu amaçla, VZA modeli, girdi/çıktı kombinasyonu ile en iyi KVB'de kullanılabilir. VZA, teknik etkinlik puanının üst sınırını ortadan kaldırır ve etkin birimin göreceli performansı hakkında ek bilgi verir (Nahra ve diğerleri, 2009). VZA modelinin matematiksel modeli aşağıda (3) verilmiştir:

$$\begin{aligned} \max Eff_k &= \sum_{r=1}^s u_{rk} y_{rk} & k &= 1, 2, 3, \dots, n \\ \sum_{r=1}^s u_{rk} y_{rj} - \sum_{i=1}^m v_{ik} x_{ij} &\leq 0 & j &= 1, 2, 3, \dots, n \\ \sum_{i=1}^m v_{ik} x_{ik} &= 1 & & (3) \\ u_{rk} &\geq 0 & r &= 1, 2, 3, \dots, s \\ v_{ik} &\geq 0 & i &= 1, 2, 3, \dots, m \end{aligned}$$

Yukarıda verilen model, üst sınır olmaksızın sürekli teknik etkinlik üretir ve VZA modelindeki temel fark, k biriminin kısıt kümesinden çıkarılmasıdır (Nahra ve diğerleri, 2009).

VZA tekniği, Ouellette & Vierstraete (2004), Verma & Gavirneni (2006), Hauner (2007) ve Adam vd. (2011) gibi birçok araştırmacı tarafından birçok ülkede kamu sektörü verimliliğini ölçmek için yaygın olarak kullanılmıştır. Çok girdili ve çok çıktılı değişkenlere uygulanabileceğinden ve teknik etkinliği ölçmek için daha güvenilir olduğu için bu çalışmada VZA tekniği kullanılmıştır.

3. PGD Faaliyetlerinin Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü

Makalenin temel amacı, Türkiye'de STB tarafından yürütülen piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin performansını ölçmek ve iller arası karşılaştırma yapabilmek için parametrik olmayan bir metodoloji uygulamaktır. Çalışmada, Veri Zarflama Analizi (VZA) tekniği kullanılmış, 2021 yılında 81 il müdürlüğünün PGD verileri göreceli etkinliği ölçmek için uygulanmıştır.

Araştırma modeli kurgulanırken PGD faaliyetleri sırasında il müdürlükleri tarafından kullanılan girdiler ile bu faaliyetler sonucu üretilen çıktılar göz önünde bulundurulmuştur. Girdi ve çıktı setlerinin belirlenmesi aşamasında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Metroloji ve Sanayi Ürünleri Güvenliği Genel Müdürlüğünde görev yapan daire başkanı, uzman ve şube müdürleri ile Bakanlığın taşra teşkilatında görev yapan il müdürleri ve denetçi personel ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Yine Bakanlığın piyasa gözetimi ve denetimi alanındaki stratejileri ve öncelikleri göz önünde bulundurulduğunda modelin çıktı odaklı olarak kurgulanmasına karar verilmiştir.

Buna göre veri zarflama analizine tabi tutulmak üzere belirlenen girdiler ve çıktılar Tablo 1'de sunulmaktadır:

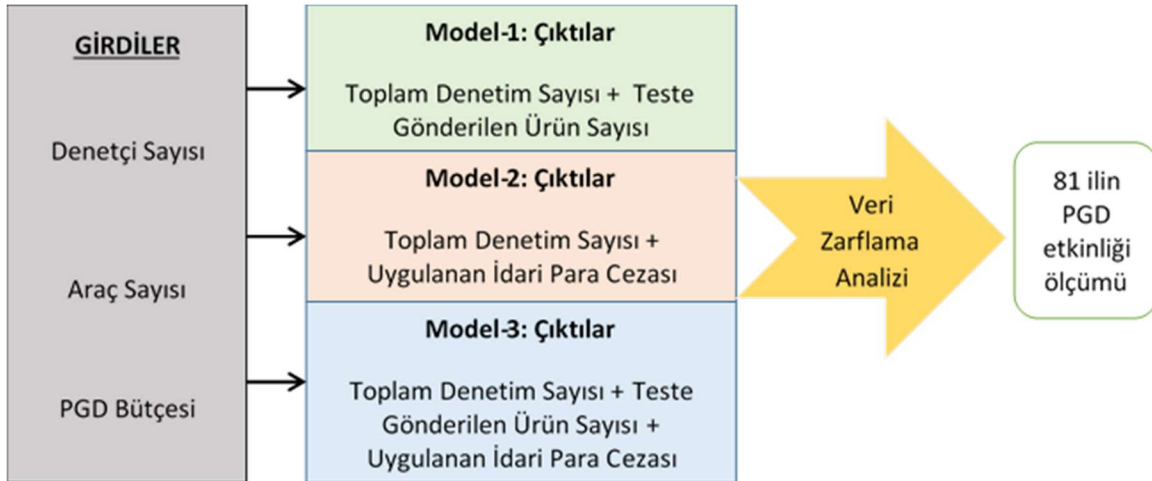
Tablo 1: Girdi ve Çıktı Değişkenlerinin Tanımı

Değişken	Açıklama
Girdiler	
Denetçi sayısı (DS)	STB il müdürlüğünde görev yapan denetçi sayısı
Araç sayısı (AS)	STB il müdürlüğüne PGD faaliyetleri için tahsis edilmiş araç sayısı
Denetim bütçesi (DB)	STB il müdürlüğünün 2021 yılı içerisinde PGD faaliyetleri için kullandığı harcama bütçesi miktarı (TL)
Çıktılar	
Toplam denetim sayısı (TDS)	STB il müdürlüğü tarafından içerisinde yürütülen toplam ürün denetimi ve hizmet yeri denetimi sayısı
Teste gönderilen ürün sayısı (TGÜS)	STB il müdürlüğü tarafından PGD faaliyetleri sırasında numune alınarak teste gönderilen ürün sayısı
İdari para cezası (İPC)	PGD faaliyetleri sırasında STB il müdürlüğü tarafından ilgili taraflara kesilen idari para cezası miktarı (TL)

PGD etkinliğinin artırılması için odaklanılması gereken alan piyasadaki uygunsuzluk oranının düşürülmesidir. Uygunsuzluğu azaltma noktasında en caydırıcı unsur ise idari para cezalarıdır. Dolayısıyla denetim sayısının artması ve teste daha fazla ürün gönderilmesi uygunsuz ürünlerin tespitini kolaylaştıracaktır. Bu bağlamda çıktıların maksimize edilmesi amaçlandığı için araştırma modeli çıktı odaklı olarak kurgulanmış ve veri zarflama analizleri buna göre yapılmıştır.

Araştırma modeli üç farklı çıktıya göre analiz edilecektir. Şekil 3'te araştırma modeline ilişkin özet sunulmaktadır:

Şekil-3: Çıktı Odaklı Veri Zarflama Analizi için Kurgulanan Araştırma Modeli



Şekil 3'te görülebileceği üzere aynı girdi seti ile üç farklı çıktı kombinasyonu için veri zarflama analizleri gerçekleştirilmiştir. Bu şekilde 2021 yılı için STB il müdürlüklerinin etkinlikleri ölçülmüştür.

3.1. Modelin Elemanları

3.1.1. Denetçi Sayısı (Girdi-1)

PGD faaliyetlerinin ve bu süreçte uygulanan idari yaptırımların başarıya ulaşması için, gerekli hukuki altyapı ve sistemin yanı sıra şüphesiz ki bu faaliyetleri yerine getirme kapasitesine sahip bir denetçi ekibine de ihtiyaç bulunmaktadır. Zira düzenlenen tüm sistem nihai olarak denetim personeli tarafından uygulanmaktadır. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde gerçekleştirilen denetim faaliyetleri programlı ve programlı olmayan denetimler şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Programlı olmayan denetimler ihbar ve şikayetler üzerine veya re'sen gerçekleştirilen denetimlerden oluşmaktadır. Programlı denetimler ise sene başında planlanmakta olup denetçilerin hangi ürünleri ne zaman denetleyecekleri merkez teşkilatı tarafından belirlenmektedir.

3.1.2. Araç Sayısı (Girdi-2)

Bakanlığın 81 ilde bulunan taşta teşkilatı bünyesinde PGD faaliyetlerinde kullanılmak üzere tahsis edilmiş araçlar bulunmaktadır. İlin büyüklüğü ve denetim potansiyeline bağlı olarak belirli sayıda araç il müdürlüklerinin hizmetinde yer almaktadır. Hangi ile kaç adet araç tahsis edileceği konusu Bakanlığın merkez teşkilatı tarafından belirlenmektedir. Buna göre ildeki denetim potansiyeli tespit edilirken o ildeki sanayi işletmesi sayısı, organize sanayi bölgesi sayısı, nüfus, il müdürlüğünde görev yapan denetçi sayısı vb. kriterler gözetilmektedir. Bu çalışmada kullanılan illerdeki araç sayısına ilişkin bilgiler Bakanlığın Yönetim Hizmetleri Genel Müdürlüğünden temin edilmiştir.

3.1.3. PGD Bütçesi (Girdi-3)

Bakanlık bütçe tertibi içerisinde PGD faaliyetleri için özel alan bulunmakta ve il müdürlükleri denetim ile ilgili harcamalarını bu bütçe tertibi üzerinden takip etmektedirler. Sanayi ve Teknoloji il müdürlüklerinin 2021 yılında piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri için yaptıkları harcamaların yer aldığı bütçe bilgileri Bakanlığın Strateji Geliştirme Başkanlığından temin edilmiştir.

3.1.4. Toplam Denetim Sayısı (Çıktı-1)

STB merkez teşkilatı tarafından yapılan yıllık denetim planları ile vatandaşlardan gelen ihbar ve şikayetler doğrultusunda il müdürlükleri tarafından sahada PGD faaliyetleri yürütülmektedir. Denetimler belirli ürün gruplarına yönelik olabildiği gibi odaklı proje kapsamında da ürünler denetlenebilmektedir. Ürünlerin yanı sıra hizmet yeri denetimleri de (örneğin asansör bakım hizmeti veren işletmeler) yapılabilmektedir. Ayrıca denetçiler sahada rastladıkları ve güvensizlik şüphesi duydukları ürünlere yönelik de re'sen denetimler gerçekleştirebilmektedir. Tüm PGD faaliyetleri denetçi personel tarafından dijital ortamda (tablet üzerinden) yürütülmekte ve işlem adımları anlık olarak Bakanlık veritabanına aktarılmaktadır. Bu faaliyetler sonucunda bir yıl boyunca söz konusu il müdürlüğü tarafından yapılan toplam denetim sayısına ilişkin bilgiler STB'nin PGD verilerinden temin edilmiştir.

3.1.5. Teste Gönderilen Ürün Sayısı (Çıktı-2)

Denetim faaliyetleri sırasında üzerinde güvensizlik belirtisi olan (örneğin gaz kesme ventili olmayan set üstü ocak) veya güvensizlik şüphesi uyandıran ürünleri test ve muayene işlemine

tabi tutmak gerekebilmektedir. Söz konusu test ve muayene işlemleri Türk Standartları Enstitüsü (TSE) başta olmak üzere STB'nin hizmet aldığı laboratuvarlarda gerçekleştirilmektedir. Testlerin birçoğu tahribatlı muayene gerektirdiği için söz konusu ürünlerden belirli sayıda numune almak gerekmektedir. PGD faaliyeti sırasında test için numune alımı yapmak diğer denetimlerden daha uzun ve zor bir süreçtir. Numune alma aşamasında satıcıya/üreticiye herhangi bir ödeme yapılmadığı için denetim sırasında zorluklar yaşanabilmektedir. Bu bakımdan araştırma modeli kurgulanırken teste giden ürün sayısının önemli bir çıktı olduğu değerlendirilmiştir.

3.1.6. Uygulanan İdari Para Cezası (Çıktı-3)

Yapılan denetimler esnasında tespit edilen güvensiz ve uygunsuz ürünlere yönelik çeşitli tedbirler alınmaktadır. Bu tedbirlerden birisi de İdari Yaptırım Kararı olup söz konusu karar neticesinde ilgili ürünün arzında faaliyet gösteren sorumlulara İdari Para Cezası uygulanabilmektedir. İdari Para Cezalarının temel amacı güvensiz ve uygunsuz ürün arzını sağlayan taraflara uygulanmak suretiyle caydırıcılık sağlamaktadır (Aslan, 2014).

Piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin temel amacı tüketicilerin can ve mal güvenliğinin tesis edilmesidir. Bu kapsamda çeşitli plan ve programlar ile sanayi ürünleri piyasası taranmakta ve denetlenmektedir. Yapılan çalışmalar ile piyasada bulunan güvensiz ve uygunsuz ürünleri arz edenlere yönelik çeşitli idari ve cezai işlemler uygulanmakta olup bu sayede piyasaların regüle edilmesi amaçlanmaktadır. Söz konusu regülasyon araçlarından bir tanesi de idari para cezaları olup bu araç vasıtasıyla güvensiz ve uygunsuz ürün arz edenlerin caydırılması amaçlanmaktadır. Cezanın hangi tutarda uygulanacağı konusunda ise birden fazla kriter gündeme gelebilmektedir; Uygunsuzluğun şiddeti, firmanın PGD ile ilgili sicili, firmanın büyüklüğü, ürünün niteliği bu kapsamda değerlendirilebilir.

Bu kriterlerin önemi vakadan vakaya değişmekle birlikte il müdürlüğünün ceza miktarını belirlemede rol oynamaktadır. Ayrıca yukarıda sayılan her bir kriter de kendi içerisinde alt kriterlere ayrılabilir. Örneğin bir toplatma kararı ile ilgili idari para cezası uygulanacaksa toplatmaya konu olan ürünün hangi riskten dolayı uygunsuz bulunduğu da para cezası miktarı üzerinde etkilidir.

Tablo 1'de sunulan girdi ve çıktılara ilişkin tanımlayıcı istatistikler Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Girdi ve Çıktı Değişkenlerinin Tanımlayıcı İstatistikleri

Değişken	Ortalama	Std. Sapma	Minimum	Maksimum
DS	9,73	9,96	1	63
AS	3,89	3,31	2	28
DB	1.117.583	2.681.528	6.924	17.116.734
TDS	375,83	637,50	0	4.962
TGÜS	6,59	15,45	0	121
İPC	178.655	352.865	0	2.572.182

Tablo 2'ye göre 81 il müdürlüğü ortalama 9,73 denetçi personelle, ortalama 3,89 araçla ve ortalama 1.117.583 TL'lik PGD bütçesi ile hizmet yürütmektedir. Bu hizmetlerin sonucu olarak



Mete, M. H. (2023). Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü. *Fiscaoconomia*, 7(1), 179-201. Doi: 10.25295/fsecon.1137175

yılda ortalama 375,83 denetim yapılırken, ortalama 6,59 ürün teste gönderilmiş ve ortalama 178.655 TL idari para cezası uygulanmıştır.

Aynı tabloya göre illerde en az bir denetçi personelin, en az iki hizmet aracının olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında hiç denetim yapılmayan, teste ürün göndermeyen ve idari para cezası uygulamayan iller olduğu tespit edilmiştir.

Bu istatistiklere göre İstanbul il müdürlüğünün en fazla denetim personeline (63), denetim aracına (28) ve PGD bütçesine (17.116.734 TL) sahip olduğu tespit edilmiştir. Yine en fazla denetimin İstanbul'da (4.962) gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Bunun yanında en fazla ürünü teste gönderen (121) ve en fazla idari para cezası uygulayan (2.572.182 TL) ilin ise Ankara olduğu görülmüştür.

3.2. Analiz ve Bulgular

Daha önce de belirtildiği gibi, etkinlik puanları en verimli KVB'leri anlamamızı sağlar. Bu çalışmada çıktı odaklı model uygulanmıştır. Buna göre illere atanan denetçi personeli, illere tahsis edilen denetim araçlarını ve PGD bütçesini en etkin kullanarak en fazla çıktı üreten iller tespit edilmeye çalışılmıştır.

Modelde üç farklı çıktı kombinasyonu test edilmiştir. Buna göre toplam denetim sayısını ve teste gönderilen ürün sayısını çıktı olarak kabul eden birinci modelde Adıyaman, Ankara, Düzce, Kastamonu ve Kocaeli il müdürlükleri etkin olarak ölçülmüştür.

İkinci modelde ise toplam denetim sayısı ve uygulanan idari para cezası çıktıları oluşturmaktadır. Bu model baz alınarak yapılan veri zarflama analizine göre Adıyaman, Afyonkarahisar, Ankara, Artvin, Düzce, Kayseri ve Kocaeli il müdürlükleri etkin çıkmaktadır.

Üçüncü modelde ise hem toplam denetim sayısı hem idari para cezası miktarı hem de teste gönderilen ürün sayısı çıktı olarak ele alınmıştır. Buna göre Adıyaman, Afyonkarahisar, Ankara, Artvin, Düzce, Kastamonu, Kayseri ve Kocaeli il müdürlükleri 1 değerine ulaşarak teknik etkinliği sağlamaktadır.

Aşağıdaki tablolarda her üç model için elde edilen VZA skorları yer almaktadır.

Tablo 3: Model-1 için Elde Edilen Etkinlik Skorları

İl	VZA Skoru	İl	VZA Skoru	İl	VZA Skoru
Adana	0,26511	Edirne	0,20698	Malatya	0,71026
Adıyaman	1	Elazığ	0,16933	Manisa	0,68962
Afyon	0,4116	Erzincan	0,08075	Mardin	0,40376
Ağrı	0,37123	Erzurum	0,92564	Mersin	0,46677
Aksaray	0,0732	Eskişehir	0,58727	Muğla	0,39553
Amasya	0,21378	Gaziantep	0,3126	Muş	0,12554
Ankara	1	Giresun	0,1446	Nevşehir	0,58929
Antalya	0,53892	Gümüşhane	0,53891	Niğde	0,20711
Ardahan	0,21809	Hakkari	0	Ordu	0,42467
Artvin	0,43144	Hatay	0,35726	Osmaniye	0,19128
Aydın	0,7496	Iğdır	0,16622	Rize	0,10497
Balıkesir	0,39766	Isparta	0,93377	Sakarya	0,29464
Bartın	0,1244	İstanbul	0,77074	Samsun	0,65517
Batman	0,03769	İzmir	0,78831	Siirt	0,07803
Bayburt	0,2119	K.Maraş	0,14317	Sinop	0,04801
Bilecik	0,30361	Karabük	0,11705	Sivas	0,43524
Bingöl	0,50722	Karaman	0,39219	Şanlıurfa	0,3445
Bitlis	0,09331	Kars	0	Şırnak	0,00583
Bolu	0,57034	Kastamonu	1	Tekirdağ	0,17686
Burdur	0,83643	Kayseri	0,70494	Tokat	0,20459
Bursa	0,3693	Kırıkkale	0,18288	Trabzon	0,19532
Çanakkale	0,2722	Kırklareli	0,09885	Tunceli	0,38695
Çankırı	0,15453	Kırşehir	0,99819	Uşak	0,29743
Çorum	0,46664	Kilis	0,08291	Van	0,04938
Denizli	0,7613	Kocaeli	1	Yalova	0,18214
Diyarbakır	0,6836	Konya	0,28363	Yozgat	0,21947
Düzce	1	Kütahya	0,36664	Zonguldak	0,2328

Tablo 4: Model-2 için Elde Edilen Etkinlik Skorları

İl	VZA Skoru	İl	VZA Skoru	İl	VZA Skoru
Adana	0,26511	Edirne	0,20698	Malatya	0,71026
Adıyaman	1	Elazığ	0,14652	Manisa	0,46564
Afyon	1	Erzincan	0,08075	Mardin	0,40376
Ağrı	0,32367	Erzurum	0,40359	Mersin	0,63484
Aksaray	0,05729	Eskişehir	0,62151	Muğla	0,39553
Amasya	0,27671	Gaziantep	0,3126	Muş	0,10912
Ankara	1	Giresun	0,16956	Nevşehir	0,65312
Antalya	0,55476	Gümüşhane	0,53891	Niğde	0,24186
Ardahan	0,15562	Hakkari	0	Ordu	0,22542
Artvin	1	Hatay	0,35726	Osmaniye	0,2065
Aydın	0,7496	Iğdır	0,10094	Rize	0,1328
Balıkesir	0,39766	Isparta	0,66398	Sakarya	0,2464
Bartın	0,1244	İstanbul	0,76679	Samsun	0,4009
Batman	0,03769	İzmir	0,69077	Siirt	0,07803
Bayburt	0,2119	K.Maraş	0,20056	Sinop	0,04801
Bilecik	0,23386	Karabük	0,11705	Sivas	0,07548
Bingöl	0,30373	Karaman	0,39219	Şanlıurfa	0,36728
Bitlis	0,09331	Kars	0	Şırnak	0,00583
Bolu	0,5473	Kastamonu	0,05965	Tekirdağ	0,59717
Burdur	0,83643	Kayseri	1	Tokat	0,20459
Bursa	0,29104	Kırıkkale	0,19971	Trabzon	0,20488
Çanakkale	0,28051	Kırklareli	0,07803	Tunceli	0,2746
Çankırı	0,15453	Kırşehir	0,99819	Uşak	0,30032
Çorum	0,25699	Kilis	0,08291	Van	0,04938
Denizli	0,86086	Kocaeli	1	Yalova	0,11427
Diyarbakır	0,17296	Konya	0,35138	Yozgat	0,21947
Düzce	1	Kütahya	0,3542	Zonguldak	0,2328

Tablo 5. Model-3 için Elde Edilen Etkinlik Skorları

İl	VZA Skoru	İl	VZA Skoru	İl	VZA Skoru
Adana	0,26511	Edirne	0,20698	Malatya	0,71026
Adıyaman	1	Elazığ	0,16933	Manisa	0,68962
Afyon	1	Erzincan	0,08075	Mardin	0,40376
Ağrı	0,37123	Erzurum	0,92564	Mersin	0,63484
Aksaray	0,0732	Eskişehir	0,68994	Muğla	0,39553
Amasya	0,28038	Gaziantep	0,3126	Muş	0,12554
Ankara	1	Giresun	0,16956	Nevşehir	0,66281
Antalya	0,55476	Gümüşhane	0,53891	Niğde	0,24567
Ardahan	0,21809	Hakkari	0	Ordu	0,42467
Artvin	1	Hatay	0,35726	Osmaniye	0,21003
Aydın	0,7496	Iğdır	0,16622	Rize	0,1328
Balıkesir	0,39766	Isparta	0,93377	Sakarya	0,29464
Bartın	0,1244	İstanbul	0,77165	Samsun	0,65517
Batman	0,03769	İzmir	0,78831	Siirt	0,07803
Bayburt	0,2119	K.Maraş	0,20491	Sinop	0,04801
Bilecik	0,30361	Karabük	0,11705	Sivas	0,43524
Bingöl	0,50722	Karaman	0,39219	Şanlıurfa	0,39786
Bitlis	0,09331	Kars	0	Şırnak	0,00583
Bolu	0,57034	Kastamonu	1	Tekirdağ	0,59717
Burdur	0,83643	Kayseri	1	Tokat	0,20459
Bursa	0,3693	Kırıkkale	0,19971	Trabzon	0,20488
Çanakkale	0,28051	Kırklareli	0,09885	Tunceli	0,38695
Çankırı	0,15453	Kırşehir	0,99819	Uşak	0,30032
Çorum	0,46664	Kilis	0,08291	Van	0,04938
Denizli	0,86086	Kocaeli	1	Yalova	0,18214
Diyarbakır	0,6836	Konya	0,36772	Yozgat	0,21947
Düzce	1	Kütahya	0,36668	Zonguldak	0,2328

Her üç modelin analizinde de etkin olarak çıkan iller Adıyaman, Ankara, Düzce ve Kocaeli'dir. En yüksek girdi değerlerine (denetçi sayısı, araç sayısı, bütçe) sahip olmasına rağmen İstanbul her üç modelde de yeterli etkinlik skoruna ulaşamamaktadır.

Bilindiği üzere veri zarflama analizi tekniği etkin olarak ölçülen karar verme birimlerinin yanında zayıf halka olarak tanımlayabileceğimiz, etkinliği düşük birimleri de ortaya koymaktadır.

Bu çalışmada yürütülen üç farklı çıktı modelinde de Hakkari ve Kars il müdürlükleri etkinliği en düşük birimler olarak belirlenmiştir. Aynı şekilde Şırnak, Batman, Siirt, Sinop ve Van illerinin de düşük etkinlikte faaliyet yürüttüğü görülmektedir. Ancak bu illerin sanayi bakımından gelişmişliği göz önüne alındığında denetim sayısının az olması ve dolayısıyla teste gönderilen ürün sayısının ve uygulanan idari para cezası miktarının düşük olması beklenebilir bir

durumdur. Bununla beraber yüksek sayıda denetçi personele ve araca sahip olmasına rağmen, bulunduğu şehrin gelişmişlik düzeyi ile sanayi altyapısı göz önüne alındığında Adana, Aksaray, Tokat ve Trabzon illerinin düşük etkinliğe sahip olduğu dikkat çekmektedir.

4. Sonuç

Ülkemiz gündemine Avrupa Birliği üyelik süreci ile birlikte girmiş olmakla birlikte, etkili ve verimli uygulanması durumunda piyasaya arz edilen ürünleri kullanmakta olan tüketicileri ve diğer tüm kullanıcıların can ve mal güvenliği ile sağlığını korumak noktasında oldukça önemli bir role sahip olan PGD faaliyetlerinin kendisinden beklenen etkileri göstermesi bir dizi faktörün gerçekleşmesine bağlıdır.

İller arası uygulama birliğinin sağlanması ve tüm illerin etkin bir şekilde denetim faaliyetlerini yürütmesi sağlanabilirse piyasadaki güvensiz ürünlerin sayısı azalacak ve üreticiler arasında haksız rekabetin önlenmesine katkı sunulabilecektir.

Özellikle il müdürlüklerinde görev yapan PGD personelinin yürüttüğü faaliyetler, ilin büyüklüğü, sanayi yapısı ve ildeki personel sayısına bağlı olarak farklılıklar arz edebilmektedir. Örneğin bir veya iki denetim personeli olan bir ilde, söz konusu personelin denetim dışında farklı görevler yürütülebilmektedir. Bu durum, o ildeki PGD faaliyetlerinin etkililiğinin sorgulanmasına yol açabilmektedir. Yine pek çok ilde yıl boyunca numune alımı yapılmadığı veya yapılamadığı gözlemlenmektedir.

Elde edilen analiz sonuçlarına göre ülkemizdeki çoğu il müdürlüğü, tamamen etkin şekilde faaliyet yürütüyor olsalardı daha yüksek bir denetim çıktısı elde edilebilirdi. Aslında, etkin olmayan tüm il müdürlükleri, girdi ve çıktılarını nasıl işlediklerini gözlemleyerek etkin olanlardan “yüksek” bir performansın nasıl sağlanacağını öğrenebilirler. Son olarak, makalenin ampirik sonuçları, il müdürlüklerinin göreceli etkinliğinin sonuçlarını ortaya koymaktadır. Bu sonuçların iller bazında yorumlanması ile düşük verimli illerin performanslarının nasıl artırılacağı noktasında STB merkez teşkilatı rehber görevi görebilir.

Bu ampirik araştırma temel olarak çıktı ve girdilerin nicel boyutlarına odaklanmaktadır. Ancak, çıktılarının dikkate alınmayan önemli niteliksel boyutları da vardır; örneğin, teste gönderilen ürünün niteliği, piyasadaki yaygınlığı, bulunabilirliği, taşınabilirliği vb. Bu çıktılarının niteliksel farklılıklarını modelde açıkça ele almak mümkün değildir. Ayrıca yürütülen VZA analizi, temel PGD faaliyetlerindeki performansların doğrudan karşılaştırılmasını sağlamaz. Ancak hesaplanan ortalama etkinlik puanları, illerin ortalama performansı hakkında genel bir bilgi sunmaktadır. Ayrıca, sunulan tekniğin uygulanması, ampirik sonuçları önemli ölçüde etkileyebilecek uygun veri eksikliği ve girdi ve çıktılarının kesin tanımı nedeniyle engellenmektedir. Son olarak, elde edilen bulguların, STB il müdürlüklerinin verimliliğini nasıl artıracaklarını daha fazla araştırırken bir rehber olarak hizmet edebilecek, göreceli etkinliğin (veya etkinsizliğin) önemli göstergeleri olduğunu belirtmek gerekir.

Bu çalışmanın kısıtlarından birisi 2021 yılı verilerinin kullanılmasıdır. Bilindiği üzere tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de etkili olan Covid-19 salgını ekonomik faaliyetleri sınırlandırmıştır. Dolayısıyla bu durumun PGD verilerine yansımaları kaçınılmazdır. Gelecek çalışmalarda farklı yıllara ilişkin veriler analiz edilerek iller arası karşılaştırma yapılabilir. Yine



Mete, M. H. (2023). Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü. *Fiscaoconomia*, 7(1), 179-201. Doi: 10.25295/fsecon.1137175

bu şekilde aynı ilin etkinlik değerleri ile ilgili yıllar arası karşılaştırmalar yapılması mümkündür. Bunun yanında Türkiye İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması baz alınarak illere ait veriler toplanarak 26 bölgeye (Düzyey 2) ilişkin analizler gerçekleştirilebilir.

Kaynakça

- Adam, A., Delis, M. D. & Kammas, P. (2011). Public Sector Efficiency: Leveling the Playing Field Between OECD Countries. *Public Choice*, 146(1-2), 163-180.
- Aristovnik, A., Seljak, J. & Mencinger, J. (2013). Relative Efficiency of Police Directorates in Slovenia: A Non-Parametric Analysis. *Expert Systems with Applications*, 40, 820-827.
- Aslan, O. (2014). *Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetlerinde İdari Yaptırım ve Yargısal Denetim*. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ankara.
- Atamer, Y. M. & Kurtulan Güner, G. (2021). Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu ile İmalatçının Sorumluluğu Konusu Türk Hukuku Açısından Çözülmüş müdür?. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 70, 543-588.
- Bordas, M. (2012). Tradition and Modernization in the Public Administration - Efficient State or State Under the Rule of Law. *Journal of US-China Public Administration*, 9(6), 601-619.
- CPSC (Amerika Birleşik Devletleri Tüketici Ürün Güvenliği Komisyonu). <https://cpsc.gov/>. Erişim: 21.05.2022
- Charnes, A., Cooper, W. W. & Rhodes, E. (1978). Measuring The Efficiency of Decision-Making Units. *European Journal of Operational Research*, 2, 429-444.
- Cordero, C. A., Sanz, J. L. M. & Wina, P. L. (2009). Measurement of Machinery Safety Level in the European Market: A Real Case Based on Market Surveillance Data. *Safety Science*, 47(10), 1351-1358.
- Çekiç, B., Menten, C. & Atıcı, K. B. (2020). Türkiye Tarım Sektöründe Ürünler Bazında Etkinlik Değerlendirmesi. *Verimlilik Dergisi*, 1, 117-141.
- Çelt, D. Ö. (2021). Ürün Sorumluluğunda Yaşanan Güncel Gelişme: 7223 Sayılı Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu. *Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 7(1), 73-114.
- El-Mahgary, S. & Lahdelma, R. (1995). Data Envelopment Analysis: Visualizing the Results. *European Journal of Operational Research*, 85, 700-710.
- Farrell, M. J. (1957). The Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society*, 120, 253-290.
- Gök, O. E. (2014). *Piyasa Gözetimi ve Denetiminde İyi Uygulama Örneklerinin İncelenmesi: Yeni Yaklaşımlar Çerçevesinde AB Ülke Modelleri ile Türkiye Modelinin Kıyaslanması*. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ankara.
- GÜBİS (Güvensiz Ürün Bilgi Sistemi). *Yetkili PGD Kuruluşları ve Sorumlu Oldukları Ürün Grupları*. Erişim: 01.06.2022, <http://guvensizurun.gov.tr/Genel/UrunGrup>



Mete, M. H. (2023). Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 179-201. Doi: 10.25295/fsecon.1137175

- Haefele, S. & Westkamper, E. (2014). Identification of Product Safety-Relevant Tasks for Global Automotive Manufacturers. *Procedia CIRP*, 17, 326-331.
- Hauner, D. (2007). Benchmarking the Efficiency of Public Expenditure in the Russian Federation. *IMF Working Paper No. 07/246*, 1-40.
- Kanışlı, E. (2020). Ürün Güvenliği ve Teknik Düzenlemeler Kanunu (ÜGTDK) Uyarınca Üreticinin Sorumluluğu. *İstanbul Hukuk Mecmuası*, 78(3), 1413-1468.
- Li, C. H. & Lau, H. K. (2017). A Critical Review of Product Safety in Industry 4.0 Applications. *2017 IEEE International Conference on Industrial Engineering and Engineering Management*, 1661-1665.
- Liepina, R. & Korablova, L. (2014). Market Surveillance of Toys: Situation Assessment and Improvement. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156, 360-364.
- Mete, H. (2019). Bakanlığımızın Piyasa Gözetimi ve Denetimi Alanındaki Faaliyetleri. *Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Anahtar Dergisi*, 369, 15-19.
- Nahra, T. A., Mendez, D. & Alexander, J. A. (2009). Employing Super-Efficiency Analysis as an Alternative to DEA: An Application in Outpatient Substance Abuse Treatment. *European Journal of Operational Research*, 196, 1097-1106.
- Ni, J. Z., Flynn, B. B. & Jacobs, F. R. (2014). Impact of Product Recall Announcements on Retailers' Financial Value. *International Journal of Production Economics*, 153, 309-322.
- Ouellette, P. & Vierstraete, V. (2004). Technological Change and Efficiency in the Presence of Quasi-Fixed Inputs: A DEA Application to the Hospital Sector. *European Journal of Operational Research*, 154(3), 755-763.
- STB MSÜGGM (Metroloji ve Sanayi Ürünleri Güvenliği Genel Müdürlüğü). (2022). 2021 yılı PGD Faaliyet Raporu. Erişim: 22.05.2022 <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar>
- STB SÜGDGM (Sanayi Ürünleri Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü). (2020). 2019 yılı PGD Faaliyet Raporu. Erişim: 22.05.2022. <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar>
- Ticaret Bakanlığı. (2019). Ürün Güvenliği, Piyasa Gözetimi ve Denetimi ile Uygunluk Değerlendirmesi Alanlarında Farkındalığın Artırılması için Avrupa Birliği Teknik Destek Projesi, Tüketici Anketi Raporu. Erişim: 01.06.2022, <https://www.urunguvenligi.org/uploads/Tuketici.Anket.Raporu.pdf>
- Verma, A. & Gavirneni, S. (2006). Measuring Police Efficiency in India: An Application of Data Envelopment Analysis. *International Journal of Police Strategies and Management*, 29(1), 125-145.
- Winkler, M., Abrahams, A. S., Gruss, R. & Ehsani, J.P. (2016). Toy Safety Surveillance from Online Reviews. *Decision Support Systems*, 90, 23-32.



Mete, M. H. (2023). Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 179-201. Doi: 10.25295/fsecon.1137175

Yıldız, B. & Aytekin, M. (2019). Tedarikçi Kalite Yönetiminin Performans Üzerindeki Etkisinin Yapısal Eşitlik Modeli ile Analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 18(1), 413-439.

Zhu, A. Y., Zedtwitz, M. V., Assimakopoulos, D. & Fernandes, K. (2016). The Impact of Organizational Culture on Concurrent Engineering, Design-For-Safety, and Product Safety Performance. *International Journal of Production Economics*, 176, 69-81.

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.



Mete, M. H. (2023). Piyasa Gözetimi ve Denetimi Faaliyetleri Etkinliğinin Veri Zarflama Analizi ile Ölçümü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 179-201. Doi: 10.25295/fsecon.1137175

Measuring the Efficiency of Market Surveillance and Inspection Activities with Data Envelopment Analysis

Mevlüt Hürol Mete

Extended Abstract

The continuous increase in the number and variety of products offered to consumers and users in today's economies brings along the need to keep the risks of these products under control. Products that are not produced in accordance with the technical legislation threaten life and property safety and the environment.

Market surveillance and inspection (MSI) activities, which are offered as a public service all over the world, are carried out by nine different public institutions in Turkey (GÜBİS, 2022). In this context, the Ministry of Industry and Technology (MoIT) is one of the authorized public institutions responsible for the performance of PGD activities for industrial products (Mete, 2019). The Ministry, with its MSI activities carried out by the provincial organization in 81 provinces, on the one hand eliminates the product safety risks in the market, on the other hand, fulfills the responsibilities of Turkey within the scope of the Customs Union Agreement.

MSI activities have a very important role in protecting the safety and health of consumers who use the products supplied to the market if they are implemented effectively and efficiently. If all provinces can carry out effective inspection activities, the number of unsafe products in the market will decrease and contribute to the prevention of unfair competition among manufacturers. The aim of this study is to measure the efficiency of MSI activities carried out by the MoIT in Turkey with data envelopment analysis and to compare the efficiency levels in 81 provinces.

Data envelopment analysis (DEA) is a non-parametric linear programming approach to evaluate the relative efficiency of homogeneous decision-making units. DEA allows for each inefficient unit to be defined as a set of other efficient units, which will form a reference group for itself, the so-called peer units form the reference for the improvement of the inefficient ones. Output-oriented DEA model was used in the study. The efficiency of the provinces was measured with the data for the year 2021 regarding the inputs and outputs determined. There is no publication in the literature regarding the analysis of the efficiency of MSI activities. This article is the first of its kind in the literature.

While designing the research model, the inputs used by the provincial directorates during the MSI activities and the outputs produced as a result of these activities were taken into consideration. During the determination of the input and output sets, interviews were held with the head of a department, experts and branch managers working in the General Directorate of Metrology and Industrial Products Safety of the Ministry of Industry and Technology, as well as with the provincial managers and auditors working in the provincial organization of the Ministry. Again, considering the strategies and priorities of the Ministry in the field of market surveillance, it was decided to design the model as output-oriented. Accordingly, the inputs and outputs determined to be subjected to data envelopment analysis are presented in Table 1:

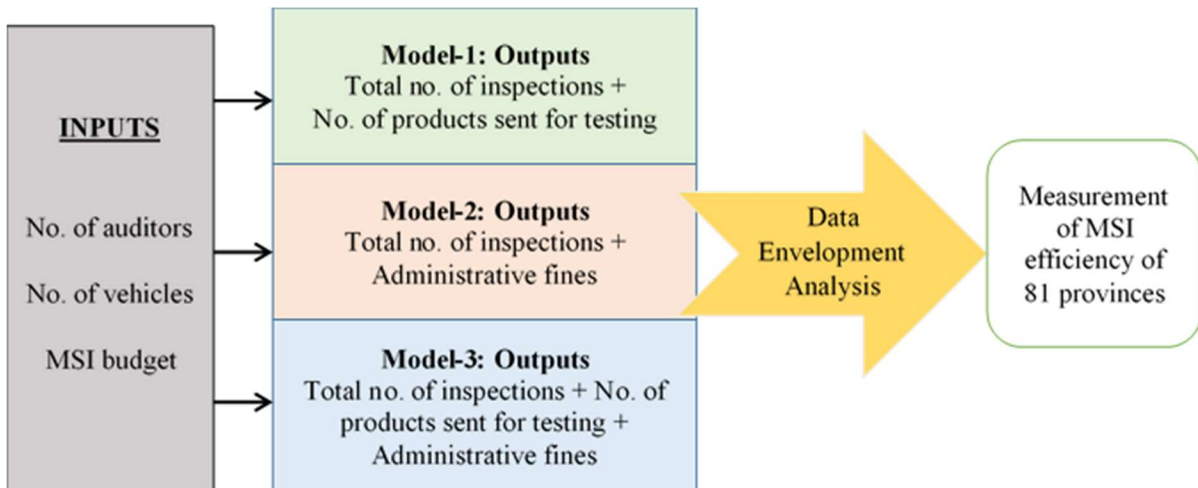
Table 1: Definition of Input and Output Variables

Variable	Description
Inputs	
No. of auditors	Number of auditors working in the provincial directorate of MoSIT
No. of vehicles	Number of vehicles allocated to the provincial directorate for MSI activities
MSI budget	The budget amount used by the provincial directorate for MSI activities in 2021 (TL)
Outputs	
Total number of inspections	The total number of product inspections and service site inspections carried out by the provincial directorate
Number of products sent for testing	Number of products sampled and sent for testing during MSI activities by the provincial directorate
Administrative fines	Amount of administrative fines (TL) imposed by the provincial directorate to the relevant parties during MSI activities

The area to focus on in order to increase the efficiency of MSI is to reduce the rate of non-compliance in the market. Administrative fines are the most deterrent factor in reducing non-compliance. Therefore, increasing the number of inspections and sending more products to the test will facilitate the detection of unsafe products. In this context, since it is aimed to maximize the outputs, the research model was designed as output-oriented and data envelopment analyzes were made accordingly.

The following data envelopment analysis (DEA) model was used in the study and efficiency measurement was carried out in 81 provinces depending on the input-output values.

Figure 1: DEA Model Designed in the Study



According to the results of DEA analysis modeled according to three different output combinations, the provinces that are efficient in all three models are Adiyaman, Ankara, Düzce and Kocaeli.

The data envelopment analysis technique reveals the units with low efficiency, which we can define as the weak link, as well as the decision-making units that are measured effectively. In the three different output models carried out in this study, Hakkari and Kars provincial directorates were determined as the units with the lowest efficiency. Likewise, it is seen that the provinces of Şırnak, Batman, Siirt, Sinop and Van operate at low efficiency. However, considering the industrial development of these provinces, it can be expected that the number of inspections is low, and therefore the number of products sent for testing and the number of administrative fines imposed are low.

Despite having the highest input values, Istanbul cannot reach sufficient efficiency scores in all three models. It is also noteworthy that Adana, Aksaray, Tokat and Trabzon provinces have low-efficiency scores when the development level and industrial infrastructure of the city they are located in are taken into account, despite having a high number of auditors and inspection vehicles.

Finally, the empirical results of the article reveal the results of the relative efficiency of provincial directorates. According to the results of the analysis, if most provincial directorates in Turkey had been operating efficiently, a higher MSI output could have been achieved. In fact, all low-efficient provincial directorates can learn how to achieve "high" performance from efficient ones by observing how they process their inputs and outputs.

This empirical research mainly focuses on the quantitative dimensions of outputs and inputs. However, outputs also have important qualitative dimensions that are not taken into account; for example, the nature of the product sent for testing, its prevalence in the market, its availability, and ease of portability. It is not possible to explicitly address the qualitative differences of these outputs in the model. In addition, the DEA analysis does not provide a direct comparison of performances in key market surveillance activities. However, the calculated average efficiency scores provide a piece of general information about the average performance of the provinces. Moreover, the application of the presented technique is hampered by the lack of appropriate data and precise definitions of inputs and outputs, which can significantly affect the empirical results. Finally, it should be noted that the findings are important indicators of relative efficiency (or inefficiency) that can serve as a guide when further investigating how to increase the efficiency of provincial directorates.

One of the limitations of this study is the use of 2021 data. As it is known, the Covid-19 pandemic in Turkey, as well as all over the world, has limited economic activities. Therefore, it is inevitable that this situation will be reflected in the MSI data. In future studies, comparisons between provinces can be made by analyzing data for different years. In this way, it is possible to compare the efficiency values of the same province between years. In addition, an analysis of 26 regions (Level 2) of Turkey can be carried out by aggregating the data on the provinces based on the Turkey Statistical Regional Units Classification.



Research Article/Araştırma Makalesi

II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948)¹

The Business Administration Agenda of Turkey During the Second World War: The Journal of Business Economics (1943-1948)

Tuna DAĞ², Janset ÖZEN-AYTEMUR³

Öz

Bu makalede 1940’lar Türkiye’sinin sosyal ve iktisadi gelişmelerinin, Türkiye’de işletme konularına odaklı ilk dergi olan ve 1943–1948 yıllarında yayınlanan “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası”nda yayınlanan makalelere nasıl yansıdığı incelenmiştir. Mecmuadaki tüm makaleler eksiksiz incelenerek derginin dönemin akademisi ve uygulama alanı için nasıl bir konumu ifade ettiği ortaya koyulmaya çalışılmıştır. 1943-1948 döneminde akademiden ve devlet işletmeleri ağırlıklı uygulama sahasından yazarlarca kaleme alınmış makaleler, zamanın siyasal ve ekonomik gündemini oluşturan konular temelinde değerlendirilmiştir. 43 sayı yayınlanan dergideki toplam 260 yazı, Zirai Meseleler, Millî İşletmecilik, Türk İnsanından İşletmeci Yaratma Gayretleri, İş Hayatında Nitelikli İnsan Yetiştirilmesi, İşletmecilik Eğitimi, Muhasebe İşleri gibi başlıklar altında incelenmiştir. Temel olarak ‘iş dünyasına hitap etme’ amacı taşıyan derginin üstlendiği rolün anlaşılması için, yayımlandığı dönemin gündemini şekillendiren akademik ve uygulama sahaslarının durumu da makalede anlatılmaktadır.

Jel Kodları: N0, N8, M10

Anahtar Kelimeler: İşletme Ekonomisi Mecmuası, 1940’lar, Yönetim Tarihi, İşletme Tarihi, İşletme İktisadi

Abstract

This article examines how the social and economic developments of 1940s Turkey were reflected in the articles published in "The Journal of Business Economics," which was the first journal focused on business issues in Turkey and published in 1943-1948. The journal's position for the academy and field of practice of the period is revealed. The articles written by the authors from academia and state enterprises during the 1943-1948 period were evaluated based on the issues that formed the political and economic agenda of the time. A total of 260 articles in the 43 issues of the journal were examined under the headings such as Agricultural Issues, National Business Administration, Efforts to Create an Entrepreneur from Turkish People, Training of Qualified People in Business Life, Business Education, and Accounting Affairs. To understand the role of the journal, which aims to "appeal to the business world," the situation of the academic and field of practice that shaped the agenda of the period in which it was published is also explained in the article.

Jel Codes: N0, N8, M10

Keywords: The Journal of Business Economics, 1940s, Management History, Business History, Betriebswirtschaftslehre

¹ Bu çalışma, birinci yazarın (ikinci yazarın danışmanlığında tamamlamış olduğu) yüksek lisans tezinden üretilmiştir. İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuasının tüm sayılarına ulaşmamızı sağlayan Doç. Dr. Mehmet Erçek’e teşekkür ederiz.

² İşletme Yüksek Lisans Programı mezun öğrencisi, Akdeniz Üniversitesi, SBE İşletme Anabilim Dalı, tuna_dag@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-1226-7629.

³ Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, janset@akdeniz.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4674-7586

1. Giriş

Türkiye’de işletmelerin bir bilime konu olabileceği görüşü 1930’lu yılların ilk yarısında kendini göstermiştir (Üsdiken, 2003: 120). Almanya’da 19. yy.’ın sonlarından başlayarak son haliyle “*betriebswirtschaftslehre*” (BWL) adını alan disiplin, iktisadın bir kolu olarak kabul görmesi ve genel ekonomik faaliyetin önemli parçaları olan işletmeleri ve idaresini konu almasıyla Türkçe’de “işletme ekonomisi” veya “işletme iktisadı” adını almıştır. Bu makale kapsamında incelenen İşletme Mecmuası, 1930’lu yıllar itibariyle Almanya’dan ithal edilen işletme iktisadı disiplininin ilgili eğitim kurumlarının programlarına girmesi sonucunda gelişen yazının bir parçası olarak, İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebi öğretmenlerinden İsmet Alkan’ın bireysel girişimiyle 1943 Mayıs’ında yayın hayatına başlamıştır. Dergi, “ilmi ve mesleki bir mecmua olarak yalnız ve yalnız işletme ekonomisi ilminin teorik ve pratik meselelerini” ele alması (Alkan, 1943a: 1) bakımından alanında bir ilk olma özelliği taşımaktadır⁴. İşletme Mecmuası, çıkarıldığı beş buçuk yıllık süre boyunca, gerek işletme iktisadı meseleleriyle meşgul olan akademik çevreden gerekse devlet işletmeleri ağırlıklı uygulama sahasından yazarların makalelerini içermesi yönüyle yönetim yazınında bir başlangıcı temsil etmektedir. İş dünyasına hitap etme amacındaki derginin yayınlandığı kritik zaman aralığı, yerine getirdiği görevi değerlendirmede dönemin sosyal ve iktisadi koşullarını hatırlamayı gerekli kılmaktadır. Bu düşünceden yola çıkılarak kaleme alınan çalışmada, İşletme Mecmuasında yayınlanan tüm yazıların⁵ eksiksiz ve ayrıntılı envanteri⁶ üzerinden, Mecmuanın Türkiye’de işletme konularına odaklı ilk dergi olma özelliğiyle taşıdığı rol, dönemin sosyal ve iktisadi arka plan bilgisi ışığında değerlendirilmiştir. Makalenin ilk kısmında İşletme İktisadı disiplininin Türkiye’de benimsenmesi ve derginin yayınlandığı döneme kadar akademik sahada görülen gelişmeler ile günümüzdeki adıyla “işletme” disiplininin nüfuz ettiği uygulama sahasının gelişimi ve o dönemdeki durumu özetlenmiştir. Derginin yayınlandığı süre boyunca gerçekleşen iktisadi ve siyasal gelişmelerin dergi içeriğinde nasıl yer bulduğu ve yazılara nasıl yansıdığı ise ikinci kısımda ele alınmıştır.

2. Derginin Yayınlandığı Dönemde “İşletme İktisadının” Nüfuz Ettiği Akademik ve Uygulama Sahalarının Durumu

“Sistematik bir işletme bilimi eğitimi” ve “çağdaş işletmecilik ve yöneticilik” konularıyla ilgili bilim alanının temellerinin atıldığı 1930’lu yıllarda İşletme Ekonomisi mevcut ilgili okulların bünyelerine, kürsü veya müfredatlarında ders olarak girmeye başlamıştır (Üsdiken, 2003: 120-125). İşletme ekonomisine dair ilk yazı 1931 Haziran’ında İstanbul’da Türk İktisatçılar

⁴ Türkiye işletme tarihi yazınında İşletme Mecmuası ile ilgili kaleme alınan ilk ayrıntılı inceleme için bkz. Behlül Üsdiken, B. & Erçek, M. (2009). “Türkiye’de İş Dünyası İçin İlk ‘İşletme’ Dergisi: İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 53-90.

⁵ Devam eden metin boyunca “yazı” yerine, içerik açısından tam olarak bugünkü şekline sahip olmasa da zaman zaman “makale” ifadesi kullanılacaktır.

⁶ Beş yılı aşkın sürede 43 sayı çıkan dergide toplam 260 yazı kaleme alınmıştır. Tefrika halinde yayımlananlar tek yazı sayıldığında toplam 116 adet makale görülür (Üsdiken & Erçek, 2009: 58). Bu yazıların tümüne ilişkin eksiksiz envantere ulaşmak için bkz. Dağ, T. (2017). *Türk Yönetim Yazınında Bir Eşik: İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası (1943-1948)*. Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Cemiyeti’nin düzenlediği bir toplantıda “İktisadi İlim Şubelerinden İşletme İktisadı” konulu bir konuşma yapan, o sıralarda İstanbul Darülfünunu’nun Hukuk Fakültesi’nde iktisat müderris muavini olan Muhlis Ete’nin konferans metnidir. Ete yaptığı konuşmasında işletme iktisadını tanıtmış ve “Türk iktisadi öğretimine ithalini” önermiştir (Üsdiken, 2003: 125). Onu izleyen dönemde işletme ekonomisinin ders programlarına girdiği görülmektedir. Darülfünun’un islahı için Türkiye’ye gelen Alman Prof. Malche’nin raporu üzerine, 1933 yılında Darülfünun’un yerine geçen İstanbul Üniversitesi’nin Hukuk Fakültesi bünyesinde, 1936 yılında müstakil olarak İktisat Fakültesi’ne dönüşecek olan İşletme İktisadı kürsüsü kurulmuştur. 1935 yılında adı Siyasal Bilgiler Okulu’na dönüştürülerek 1936’da Ankara’ya nakledilen ve eğitim süresi dört yıla çıkarılan Mülkiye Mektebi’nin programına 1939 senesinde toplanan Maarif Şurası’nda alınan karar doğrultusunda “İşletme İktisadı” dersi dâhil edilmiştir. 1932 yılında adı İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebi’ne dönüştürülen (Hamidiye Ticaret Mektebi olarak açılan) Ulum-u Aliye-i Ticariye Mektebi’nde o zamana kadar okutulan “Ticari İktisat” isimli dersin adı 1934–35 öğretim yılında “İşletme Ekonomisi”ne çevrilmiştir. Ankara Hukuk Fakültesi’nde Mart 1941 tarihindeki öğretim programında seçmeli ders olarak “İşletme Ekonomisi” koyulsa da bu ders o tarihlerde okutulmamıştır. Bu girişimlerin yanı sıra Ankara’da 1933 yılında kurulan Yüksek Ziraat Enstitüsü’nde “Zirai İşletme Ekonomisi” ve bu enstitüye bağlı İstanbul Orman Fakültesi’nde “Orman İşletme Ekonomisi” hakkında dersler vermeye başlanmıştır. Mesleki öğretim kurumlarında ise Ankara Ticaret Lisesi’nde “İşletme Bilgisi” adında bir derse yer verilse de birkaç sene sonra programdan çıkarılmış, daha sonra Ankara Sanat Okulu’nda vermeye devam edilmiştir (Ete, 1943: 109).

Türkiye’de işletme iktisadının belirgin özelliği, yayılmasında öncü olan akademik kadronun tamamına yakınının, Almanya’da eğitime gönderilip ülkeye dönerek çeşitli eğitim kurumlarında görev alan isimler olmasıdır. 1934’te İstanbul Üniversitesi İktisat ve İktisadiyat Enstitüsü’nde seçmeli iki dersten biri olan “Umumi İşletme İktisadı” dersi, Berlin Yüksek Ticaret Okulu’nu bitiren, Leipzig Üniversitesi’nden iktisat doktorasını alan Muhlis Ete tarafından, bir diğer ders olan “Tatbiki İşletme İktisadı” da İsviçre’de yükseköğrenim görmüş Ahmet Ali Özeken tarafından verilmiştir. İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulu’nda “Ticari İktisat” başlığıyla verilen, 1934–35 öğretim yılında adı “İşletme Ekonomisi”ne dönüştürülen dersi veren Mustafa Zühtü İnhan yükseköğreniminin bir kısmını Almanya’da yapmıştır. 1933’te ortaöğretime lise sınıflarının eklenmesiyle açılmış olan Ankara Ticaret Lisesi’nde, programa “İşletme Bilgisi” adıyla giren dersin öğretmeni, yükseköğrenimini Maarif Vekâletinin burslusu olarak Berlin Yüksek Ticaret Okulu’nda tamamlayan Şükrü Erlaçin’dir. 1936 yılında İstanbul Üniversitesi’nde iktisadın hukuktan ayrılarak ayrı bir fakülte haline gelmesiyle burada kurulan işletme iktisadı kürsüsünün başına getirilen, Alman işletme iktisadının önemli isimlerinden Profesör Alfred Isaac olmuştur. İşletme iktisadının Türkiye’deki öncülerinden İsmet Alkan da Berlin Yüksek Ticaret Okulu’nda öğrenim görmüştür. Alkan, 1936’da Ankara Ticaret Lisesi öğretmenleri arasına katılmış, 1938 yılında buradan ayrılarak önce çevirmen olarak Alfred Isaac’ın İktisat Fakültesi’ndeki kürsüsünde yer almış, ardından 1940 yılında önce İstanbul Ticaret Lisesi’nin, sonrasında İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulu’nun öğretim kadrosuna katılmıştır (Erçek & Üsdiken, 2011: 233-234). 1930’ların ortalarında yükseköğretim kuruluşlarının ders programlarına ayrı bir ders olarak girmeye başlayan işletme iktisadının öğretimine yardımcı ders kitapları, dergi yazıları ve derlenmiş konferans metinleriyle birlikte

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

bir akademik yazın da doğmuştur (Üsdiken, 2003: 126). Yukarıda sözü edilen eğitimcilerin tümü yazdıkları ders kitaplarıyla o dönemin işletme iktisadı yazınına katkıda bulunmuşlardır. Bu çalışmada incelenen İşletme Mecmuası da oluşan bu akademik yazının bir uzantısı olarak yayın hayatına başlayan, işletme iktisadının tanıtımına katkı sağlamış bir popüler yayıncılık girişimi olarak görülebilir.

İzmir İktisat Kongresi’nin yapıldığı 1923 yılından 1929 ekonomik buhranına kadarki dönemde hususi teşebbüsle gerçekleştirilmek istenen sanayileşme modelinden istenen sonucun alınamaması, 1929 Dünya ekonomik buhranının Türkiye’ye yansımaları, Osmanlı döneminden kalan borçların ödenmeye başlanması, koruyucu gümrük rejiminin kabulü, ödemeler dengesinde meydana gelen açıklar, Sovyetler Birliği’nin planlı sanayileşme modeliyle gerçekleştirdiği kalkınma başarısı ve ülkelerin 1929 krizine karşı uyguladıkları ekonomiye müdahaleci uygulamalar gibi art arda gerçekleşen gelişmeler, 1930–1939 yılları arasında Türkiye’nin korumaya dayalı, devletçi, planlı sanayileşme politikasını şekillendiren olgular olmuştur (Eşiyok, 2009, s.88-89). Sigorta şirketleri, bankalar, tarım kredi ve satış kooperatifleri hariç olmak üzere, anonim, limited ve kooperatif şirketlerde faal bulunan milli sermaye mevcudu 1923’te 61 milyon lira iken 1938 itibarıyla 148 milyon liraya ulaşmıştır. 1923’ten 1937 sonuna kadar 168 anonim şirket kurulmuştur. Limited şirket şekli Cumhuriyet’in yeni Ticaret Kanunu ile girmiş, 1933 itibarıyla 113 olan limited şirket sayısına sonraki 5 yıl içinde 101 yeni şirket daha eklenmiştir. 1938 itibarıyla, Tarım Kredi ve Satış Kooperatifleri hariç olmak üzere 16552 ortaklı 67 kooperatif mevcuttur; faaliyet gösteren yabancı şirketlerin sayısı ise 103’tür. Milli sigortacılık şirketlerinde ve sigortacılık sektöründe düzenleyici rolü olan “Milli Reasürans Türk Anonim Şirketi” Cumhuriyet devrinde kurulmuştur. Osmanlı döneminde yabancı sigorta şirketlerinin ağırlıklı olduğu sigortacılık alanında 1936 itibarıyla tahsil edilen primlerin %40’ı milli şirketlere aittir. Cumhuriyet’in kurulmasıyla en hızlı gelişme gösteren alanlardan biri de bankacılık olmuştur. Cumhuriyet öncesi hemen hepsi küçük yerel banka özelliği taşıyan milli bankaların sayısı 11 iken, 1938’de 7’si yabancı olmak üzere yurt genelinde toplam 51 banka bulunmaktadır (Cumhuriyet Halk Partisi, 1938: 288-290).

1930-39 aralığında büyük buhranın etkilerini sert şekilde yaşayan dünya ekonomisine karşın Türkiye ekonomisi dışı kapanarak ve devlet eliyle milli bir sanayileşme denemesi içine girmiştir (Boratav, 2003, s.59). Temel tüketim mallarının üretimi (mensucat, maadin, selüloz vs.) ve ağır sanayiye yönelik ilk yatırımların gerçekleştirilmesini üstlenen devletin aktör olarak ekonomiye müdahale ettiği 1930–1939 döneminde eş zamanlı olarak yabancı şirketlerin millileştirilmesine devam edilmiştir (Eşiyok, 2009: 90). 1932 yılında 31 olan kamu işletmesi sayısı 1939’da 111’e yükselmiştir. Aynı dönemde işletmelerin makine ve bina, işgücü, üretim değerlerinin tümünde artışlar olmuştur (Çavdar, 2003: 279-281). 1930’lu yıllar, Türkiye’nin dünya gelişmiş ekonomilerindeki paylaşım savaşlarından uzak kalabilmesini sağlayan bir sanayileşme stratejisini izlemeyi başarması yönüyle önemlidir (Eşiyok, 2009: 87). En az on kişinin çalıştığı sanayi kuruluşlarının sayısı 1927 yılında 1880 iken 1950 yılında 2520’ye yükselmiştir (Tezel, 2002: 464). 1934’te uygulamaya konan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı’nın büyük ölçüde uygulanmasının ardından, 1936 yılında hazırlığına başlanan ve amacı büyük çapta sermaye ve teknik bilgiye ihtiyaç gösteren sektörlerde yüzden fazla fabrikanın kurulmasını sağlamak olan İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı’nın uygulanması 1939’da başlayan İkinci Dünya Savaşı nedeniyle

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscaeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

tamamlanamamıştır (Serin, 1963: 118). En az elli kişinin çalıştığı büyük sanayi işletmeleri arasında, 1921–1930 döneminde kurulmuş olanların sayısı 24, 1931–1940 döneminde kurulmuş olanların sayı 57 iken İşletme Mecmuası’nın yayınlandığı yılları da kapsayan 1941–1950 döneminde kurulmuş olanların sayısı 149’dur (Tezel, 2002: 465).

II. Dünya Savaşı’nın tüm dünyada yarattığı iktisadi buhranın dalgaları 1940 yılı başlarında Türkiye’yi de etkilemeye başlamıştır. Savaş nedeniyle denizde ve karada nakliyat sekteye uğramış, ithalat ve ihracat azalmıştır (Ertürk Keskin, 2008: 20). Fiilen savaşa girmemekle birlikte savaşın koşulları Türkiye’de ekonomi ve devlet ilişkisinin yeniden belirlenmesini gerektirmiş, savaş ekonomisi koşulları içinde ekonomik sorunlar yaşanmaya başlamıştır (Tekeli ve İlkin, 2014a: 11). 1940 yılına gelindiğinde 18 milyon nüfusunun %70’i köylerde yaşayan Türkiye, bazı sanayileşme hareketleri başlamış olmasına rağmen genel karakteri bakımından bir tarım ülkesidir (Aydemir, 1967: 60). Türkiye’nin fiilen savaşa girmiş ve topraklarında savaş yapılmış ülkeler ile arasındaki en büyük fark, Cumhuriyet’in ilanından savaş çıkıncaya kadar geçen on altı yılda, oldukça kötü durumda olan dünya ekonomik koşulları içinde gerçekleştirdiği birikiminin yok olmamasıdır (Tekeli & İlkin, 2014a: 11). Türkiye, sınırları dışında yaşananlardan etkilense de savaş dışı kalmasıyla ekonomik bünyesi “bilgili, olgun ve tecrübeli bir annenin elinde gürbüzleşen bir yavru gibi, gündün güne büyümek, serpilme, kuvvet ve kudret sahibi olmak, başarılı ve yaratıcı vasıflarını kazanmak mevkiinde” (Alkan, 1943b: 67) bulunmasını koruyabilmiştir.

“Nazariyat ile ameliyatı birbirine yaklaştırmak” gayesiyle (Alkan, 1943a: 1) yayınlanan İşletme Mecmuası 1943 Mayıs’ında ilk sayısını çıkardığında tarihin en kanlı savaşları muhtelif coğrafyalarda devam etmekte, dünya gündemi politik, ekonomik, askeri en şiddetli kavgalara sahne olmaktadır. 1943 yılı, dünya savaşının getirdiği gıda ve mal yoksunluğu sorununun en yüksek noktaya ulaşmasıyla birlikte Türkiye’nin savaşa girmesi konusunda devlet adamları üzerindeki dış baskıların en yüksek düzeye çıktığı bir dönem olmuştur. İktisadi hayata hâkim devlet idaresi, iâşe sorununu aşmak, enflasyonu engellemek, bütçeyi dengelemek gibi ekonomik sorunlarla boğuşurken diğer yandan da savaşa dâhil olmamak için “bıçak sırtı” bir politika izlemek zorunda kalmıştır (Kalfa, 2008: 357). Bölgesinde barışı ve kendi güvenliğini sağlamak amacıyla birtakım ittifaklar kursa da Türkiye savaşa hazırlıksız yakalanmıştır. Birinci sanayi programıyla gelişmeler kaydedilse de ikinci sanayi programının uygulanmasına geçildiği sırada savaş çıktığında henüz sanayi ve tarımda yeterli, istenen seviyelere ulaşamamıştır (Çavdar, 2003, s.297). Tüm bu olumsuz manzaraya rağmen, “Türk Milletinin ekonomik ilerleme ve kalkınma davasındaki başarısına iman etmiş ve inanmış” Alkan’ın öncülüğünde çıkarılan İşletme Mecmuası, “yurd içinde üzerine aldığı büyük ve şerefli ödevi başarmak için idealist bir ruh ve tam bir inançla ortaya atılıyor” (Alkan, 1943a: 2) ifadeleriyle 1943 Mayıs’ında yayın hayatına başladığını duyurmuştur.

3. Mecmua İçeriğinde Dönemin Akademik ve İktisadi Gündemine Dair Bulgular

İşletme Mecmuasında çıkan yazılar ağırlıklı olarak hesap işleri ve muhasebe alanı kapsamındadır. Hesap işlerinin işletme iktisadı yazınında içerik olarak en fazla yer işgal eden mevzulardan biri olmasının (Erçek & Üsdiken, 2011: 244), bu duruma etkisi şüphesiz vardır. Bu



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

bölüm başlıklarına dâhil olan makalelerde, yazarların anlatımında göze çarpan husus “muhasabe”nin “hesap işleri”nin kapsamı içinde, onun alt konularından biri olduğu görüşüdür. Hesap işlerinin salt muhasebeye eş değer olarak görülmesi düşüncesinin terk edilerek, muhasebenin günün değişen rekabetçi koşullarında işletmenin faaliyetlerini denetim altında tutan, geçmişte yapılan masrafları kayıt altında tuttuğu kadar gelecekteki olası harcamaları da göz önünde bulunduran hesap işlerinin bir parçası olarak görülmesi zorunluluğu vurgulanmaktadır (Üsdiken & Erçek, 2009: 68). “Muhasebe Meseleleri”, “Finansman Meseleleri”, “Pratik Muhasebe Bilgileri” ve “Hesap İşleri” başlıkları ile daha çok muhasebe konularını içerse de *Mecmua*, işletme başlığıyla genel bir kapsam iddia eden ilk dergi olma özelliğini taşımaktadır (Üsdiken & Erçek, 2009: 82). Mayıs 1943’ten Kasım 1948’e dek 43 sayı çıkarılan *İşletme Mecmuası* içeriğinde yer alan yazıların bölüm başlıklarına göre dağılımları Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Dergideki Makalelerin Bölüm Başlıklarına Göre Dağılımı

Bölüm Başlığı	Yazı	Bölüm Başlığı	Yazı
Banka İşletme Ekonomisi	10	Kooperatif İşletmeleri	3
Başyazı ⁷	42	Mesleki Öğretim ⁸	6
Endüstri İşletme Ekonomisi	15	Mesleki Varlığımız	1
Endüstri Muhasebesi	1	Mesleki Yayın	22
Enerji İşletme Ekonomisi	4	Meşhur İşletme Ekonomistleri	22
Finansman Meseleleri	4	Milli İşletmeler Kurucusu	1
Genel İşletme Ekonomisi	13	Muhasebe Meseleleri	16
Harp Sonrası ve İşletmeler	4	Murakabe ve Kontrol	6
Hesap İşleri	23	Münakalat İşletme Ekonomisi	1
Hesap İşlerinde Normlaşma	2	Organizasyon Meseleleri	1
İşletme Ekonomisi Semineri	17	Pratik Büro Bilgileri	2
İşletme Organizasyonu	6	Pratik Muhasebe Bilgileri	4
İşletme ve Hukuk	2	Sigorta İşletme Ekonomisi	5
İşletme ve Konjonktür	1	Sosyal Hayat ve İşletme	1
İşletme ve Kuruluş Yeri	2	Tarihi Tetkikler	1
İşletmede İnsan	2	Ticaret İşletme Ekonomisi	2
İşletmede Planlama	2	Zirai İşletme Ekonomisi	12
İşletmelerimizden Akisler	4	Toplam	260

⁷ “İşletmeci gözile” başlığıyla çıkan tüm yazılar “Başyazı” olarak adlandırılmıştır. İlk sayının bölüm başlıksız ilk yazısı olan “Çıkarken” de başyazılara dâhil edilmiştir.

⁸ Derginin 6. Sayısında yer alan, bölüm başlığı olmayan “İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebi” başlıklı yazı Mesleki Öğretim grubuna dâhil edilmiştir.

Yayınlandığı süre boyunca gerçekleşen iktisadi ve siyasal gelişmelerin dergi içeriğinde nasıl yer bulduğu ve yazılara nasıl yansdığı, izleyen bölümlerde aktarılmaya çalışılmıştır.

3.1. Zirai Meselelerin Ele Alınması

İşletme Mecmuasında yayınlanan makaleler içinde doğrudan Türkiye’yi konu alanların önemli bir kısmı, Ankara Yüksek Ziraat Enstitüsünde Zirai İşletme Ekonomisi kürsüsünün başında bulunan Almanya’dan doktoralı Kazım Köylü’nün kaleme aldığı yazılardır. Türkiye’de dönemin zirai işletmelerinin mercek altına alındığı bu yazılarda, mevcut zirai işletmeler yapılan resmi araştırmaların sonuçlarından elde edilen verilere göre incelenmekte ve öneriler getirilmektedir. Derginin ilk iki sayısında Türkiye’deki zirai işletmelerin ana özelliklerini belirleyen etkenler ile işletmelerin büyüklükleri ve bu büyüklüğe etken nedenler ele alınmaktadır (Köylü, 1943a: 30-33; 1943b: 60-63). Ziraat Vekâleti ve Yüksek Ziraat Enstitüsü tarafından yapılan araştırma sonuçlarına göre, Türkiye’de ziraat yapılan arazilerin genişliklerine göre tasnifi, farklı büyüklükte zirai işletmelerin sayıları ve arazi büyüklükleri iki makaleden oluşan ayrı bir yazı dizisinde ele alınmaktadır (Köylü, 1944a: 139-141; 1944b: 171-173). Bu yazı dizisini müteakip, büyük ziraat işletmelerinin var olmasını engelleyen etkenler ile mevcut büyük işletmelerin var olmasını sağlayan durum incelenmekte, zirai işletme ölçeğinin büyütülmesi ve bunun sağlayacağı iktisadi ve sosyal faydalarla önemine vurgu yapılmaktadır (Köylü, 1944c: 24-26). Ardı sıra gelen sayılarda Türkiye’deki büyük ziraat işletmelerinin sayıları ve arazi genişlikleri verilmekte; işletmeler buldukları yerlere, işledikleri genel arazi miktarına ve sahipliklerine (devlet, şirket, şahıs) göre genel bir değerlendirmeye tabi tutulmaktadır (Köylü, 1944d: 49-50; 1944e: 77-79).

Temelinde arazi mülkiyetleri konusunun mercek altında alındığı bu makalelerle ilgili göz önünde bulundurulması gereken husus, içeriklerinin dayandırıldığı ‘tarımda üretime dair başlıca göstergeleri yansıtan istatistikî verilerin’, Cumhuriyet’in kurucu iradesinin arazi mülkiyetinin dağılımını değiştirme sinyalleri vermesiyle birlikte, bazı kamu kuruluşlarının mevcut durumu araştırma amacıyla yaptıkları anketlerin sonucuyla elde edilmiş olmalarıdır. Bu anket çalışmalarıyla ilgili olarak Tezel, “siyasal kadroların niyetlerini sezen büyük arazi sahiplerinin varlıklarını küçük göstermek için ellerinden geleni yapmaları” nedeniyle 1930’ların sonu 1940’ların başında sürdürülen bu araştırmaların büyük arazi mülklerinin sayısı ve alanlarını göstermede eksik sonuçlar verdiğini, ancak yine de bu anket çalışmalarının sonuçlarının ilgili diğer çalışmaların sonuçlarıyla düzeltilip tamamlandığında bahsi geçen dönem için Türkiye’deki büyük arazi mülklerinin durumu hakkında bilgi verebileceğini belirtmektedir (Tezel, 2002: 360). Zira Köylü de, “Büyük Ziraat İşletmelerinin Genişlikleri ve Miktarı” başlıklı yazısında, verilerinin kaynağı olarak gösterdiği birincisi 1934-1935 senesinde İktisadiyat Enstitüsü tarafından Ziraat Vekâleti yoluyla ve ikincisi bizzat Ziraat Vekâleti Ziraat Umum Müdürlükleri tarafından yaptırılan iki anketten söz etmekte; birinci anketin eksiklerinin ikinci anket ile tamamlandığı, her ikisinde eksik kalanlar ve şüpheli cevapların yerinde yapılan araştırmalarla düzeltildiği, düzeltilmesine imkân olmayan noktaların da incelemede kullanılmadığı bilgisini vermektedir (Köylü, 1944d: 50).

Köylü, vakıf arazilerini incelediği bir diğer yazı dizisinde Türkiye’de arazi kavramının tarihçesini Selçuklular zamanından başlayarak ele almakta; vakıf arazilerinin geçmişini ve günümüzdeki durumları hakkında miktar, genişlik, tür, yer ve yayılma alanlarına göre Evkaf Umum

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Müdürlüğü, Ormancılık, Meyvecilik ve İktisadiyat Enstitüleri verilerine dayanarak bilgi vermektedir. Dizinin ikinci yazısında, farklı vakıf arazi türlerinde (orman işletmeleri, zeytinlikler, çiftlikler, müteferrik arazi işletmeleri) yer alan işletmelerin genel yapısı ve çalışma şekilleri hakkında (Antalya’da Murat Paşa vakıf arazisinde yapılan çalışmalar, Giresun orman işletmeleri, Vakıf zeytinlikleri işletme idaresi örnekleri üzerinden) bilgiler verilmekte ve vakıf arazisi şeklindeki işletmelerin daha verimli hale getirilebilmesi için yönetim önerileri sunulmaktadır (Köylü, 1945a: 43-45; 1945b: 67-69).

1945 yılında Türkiye gündeminin en belirgin konularından biri olan, başlıca topraksız veya yeter derece toprağı olmayan köylüye toprak dağıtılmasını, dağıntık toprakların toplulaştırılması ve veraset yoluyla toprakların parçalanmasının önlenmesini sağlayacak Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu (Toprak Kanunu) İşletme Mecmuası’nda sadece bir makaleye konu edilmiştir. Derginin Mayıs-Haziran 1945 sayısında Ziraat Bankası’ndan Yusuf Saim Atasagun’un “Ziraat İşletmeleri ve Çiftçi Ocağı Meselesi” başlıklı bu makalesinde tasarı halindeki Toprak Kanunu’nun geneli değil, bir bölümü olan veraset yoluyla toprakların parçalanarak küçülmesini önleyecek tek varis (çiftçi ocağı) sisteminin sakıncaları irdelenmektedir. Çiftçi ocağı sistemiyle, bir çiftçi ailesinin geçimine yeter genişlikteki ziraat arazisinin, üzerindeki bütün gayrimenkul varlıklarla ve işletmeye ait her türlü zirai menkul kıymetlerle birlikte muhafaza olunması, sahibinin sağlığında parçalanarak satılmaması, ölümü halinde de mirasçılar arasında bölünmemesi, olduğu gibi tek bir varise kalması amaçlanmaktaydı. Arazinin doğrudan doğruya sahibi tarafından işletilmesini gözetilen bir işletme rejiminin karşılığı olan bu sistemle; benimsenmesi mümkün olmayan başkasının toprağının işlendiği, verimli üretime engel ortakçılık sistemi tasfiye edilecek, “toprağına bağlı, köklü, kendi mülküne dayanan müstakil bir çiftçi kitlesi” oluşturulacaktı (Tekeli & İlkin, 2014b: 155-156). Atasagun, makalesinde öncelikle Fransız İhtilâli ve 19. yy. iktisadi liberalizmiyle birlikte kazanılan toprak mülkiyeti hakkını serbest ve şahsi temellere oturtan serbest rejimin kalkınmayı sağlayan ilerletici etkilerini ve kısaca zararlı sonuçlarını anlatmaktadır. Sonrasında uygulanması düşünülen tek varis (çiftçi ocağı) sisteminin sakıncaları ve yaratacağı olumsuzlukları madde madde açıklayarak, “umulan bir faydaya mukabil bazı zararlar doğurabilecek bir mahiyet arz etmektedir” ifadesiyle çiftçi ocağı sistemine karşı bir tavır almaktadır (Atasagun, 1945: 13). İlerleyen süreçte de uzun ve sert tartışmalarla Türk siyasi yaşamında bir kırılmaya yol açacak Toprak Kanunu’nun, çiftçi ocağı oluşturulmasına ilişkin maddeleri tasarıdan çıkarılmıştır.

3.2. “Milli İşletmecilik” Kavramı

İşletme Mecmuası sayılarında “işletmeci gözüle” başlığı altında yer alan başyazılar dönemin Türkiye’si hakkında en fazla fikir veren yazıları oluşturmaktadır. Hayri Tokay’ın 13. sayıda “İşletmelerimizin Harpsunu Meseleleri” ile 22. sayıda “Yeni Hükümet Beyannamesi ve İşletmeciliğimiz” başlıklı dönemin ülke gündemindeki konulara dair fikir tartışmalarının yapıldığı iki başyazısı haricinde kalan bütün yazılar derginin ilk sayısından son sayısına kadar yazı işleri müdürlüğünü yapan İsmet Alkan tarafından kaleme alınmıştır.⁹

⁹ Sadece “Çıkarken” başlıklı başyazıda yazar adı bulunmamaktadır, “İşletme” ibaresi konulmuştur.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Alkan’ın başyazılarının genelinde göze çarpan husus, tanımlayıp önemini belirttiği konuların neredeyse tamamını “milli işletmecilik” ile ilişkilendirmesidir. Alkan’a göre “milli işletmeler”, “genç Türkiye Cumhuriyeti’nin 20 yıl içinde iktisadi alandaki kalkınma ve ilerlemesinin tabii bir neticesi olarak meydana çıkmış, bugünkü ekonomik varlığımızın, kudretimizin ve gücümüzün temeli ve mümessilleri sıfatile büyük bir önem ve değer arz eden iktisadi cüzütlardır”. Milli işletmelerin ortaya çıkmasında “zorunluluğun, ihtiyacın ve yurdumuzun hususiyetlerinin sonucu olarak hususi teşebbüsten ziyade devletin hissesi daha büyüktür” (Alkan, 1946a: 132). Alkan için, yazılarında söz ettiği işletme ekonomisinde yer alan rasyonellik, iyi elemanların seçimi ve çalıştırılması, maliyet hesabı, iş organizasyonu vb. tüm kavramlar ve eylemler “milli işletmelerimiz” için gereklidir, önemlidir ve hayatidir. İşletmenin pratikteki karşılığı onun anlatımında daima “milli işletmeler”dir. “Cumhuriyet ile birlikte Türk devletinin devamlılığı bir “iktisadiyat devleti” olmasına bağlıdır.” “Milli” niteliği korunacak olan iktisat alanını kurmak, denetlemek ve iktisadi uygulamaların yasallık sınırlarını çizmek görevleri ile devlet, iktisadi yaşamın merkezinde yer almaktadır. İktisadi aktörler yalnızca milli olma vasfını taşıdıkları ve “devletin bekası”na yani rakip tanımaz merkeziliğini sürdürmesine engel olmadıkları sürece meşruiyetlerini koruyabilmektedirler (Özen-Aytemur, 2010: 137). Alkan’ın işletmelere “milli” sıfatı ile yaklaşması, işletme iktisadının işletmenin “iktisadiliğini” sahiplerine sağlayacağı yararın üzerinde tutarak memleketin genel refahını merkeze alma bakış açısıyla tutarlıdır. İşletme iktisadında “sahiplerinden tamamıyla ayrı müstakil bir iktisadi unsur olarak işletmelerin kârının kime gittiğinin de bir önemi yoktur”. Sağlanmasına çalışılan tek şey “genel bir iktisadilik” ve “umumun menfaatleri”, yani temelde “millet iktisadiyatı”dır (Üsdiken, 2003: 129).

3.3. Türk İnsanından İşletmeci Yaratma Gayretleri

Alkan’ın başyazılarında, işletme alanı için vurgulanan tek ilim işletme ekonomisidir (Üsdiken & Erçek, 2009: 62). İşletme ekonomisini tanıtan, önemini vurgulayan ve işletme ekonomisinin prensiplerini uygulayan işletmecilere ihtiyacı ifade eden türde yazıları aralıklarla devam etmiştir. Alkan bu yazılarında işletme ekonomisini ve işletmeciliği tanıtırken bir yandan da Türkiye’deki iktisadi ve ticari hayata bakışın değişmesi gerekliliğini ifade etmektedir. Cumhuriyet, Osmanlı İmparatorluğu’ndan öncelikle tüccar ve ticaret anlayışında ayrılmaktadır. Osmanlı toplumunda hâkim zihniyet, ticareti ve tüccarı makbul görmemektedir; ticaret, ancak “asker ve devlet memuru olmak şeref ve kabiliyetinden yoksun kimselerin” meşgul olabileceği bayağı bir meslek sayılmaktadır (Cumhuriyet Halk Partisi, 1938: 285). Cumhuriyet ise ticareti, milli iş bölümünde diğer işlerle denk bir seviyede kabul etmiştir. “Yeni Türkiye Devleti cihangir bir devlet olmayacaktır; fakat yeni Türkiye Devleti iktisadi bir devlet olacaktır.”¹⁰ Cumhuriyet rejiminde yapılan düzenlemeler ve devlet eliyle birçok işletmeyle ekonomik ve sosyal hayatın çehresi değişmiştir. Ticari hayata ve işletmeciliğe geçmişten gelen olumsuz bakışın uygulama alanında da değişmesi ihtiyacı İşletme Mecmuası’nda Alkan’ın Eylül-1947 tarihli “İyi işletmeciler yetiştirmek zaruretindeyiz” başlıklı başyazısına şu ifadelerle yansımaktadır:

Yüzyıllar boyunca, bütün halk kitleleri arasında örf ve adet hükmüne girerek memurluk ve askerlik mesleğinin revaç gördüğü, hemen hemen bütün ekonomik faaliyet alanlarının ise,

¹⁰ Atatürk’ün İzmit’te 19.1.1923’te İstanbul gazetecilerine demecinden (Cumhuriyet Halk Partisi, 1938, s.286).

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscaeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

yabancılara ve gayrimüslimlere açık bırakıldığı, çeşitli iktisadi kaynakları henüz bakir durduğu bilinen bir memlekette, ekonomik hayata atılacak ve bu alanda mühim ödevler ifa edecek elemanları kalite ve kantite bakımından her suretle yetiştirmek ve olgunlaştırmak zaruretinin mevcudiyetini derhal kabul etmeğe mecbur bulunmayacak bir tek ferdin varlığına ihtimal veremiyoruz (1947g: 67).

Cumhuriyetle birlikte iş hayatına hâkim işletmeler kurup yöneten Türk vatandaşlarının çoğalmasından duyulan memnuniyet Alkan’ın Ekim-1947 tarihli “Ticaret Öğretiminde Meslek Öğretmeni” başlıklı başyazısında dile getirilmektedir:

Cumhuriyet idaresinin iktisadi ve ticari hayat ve faaliyete verdiği önem, son 25 yıl içinde yurdda gözle görülür, elle tutulur derecede bariz ve ilerisi için ferah verici bir durum ve manzara yaratmıştır. Bugün sokak ve çarşılarında gazete, lastik, makara, tarak, iğne satan; muhtelif işletmelerde staj gören, çıraklık eden Türk çocuklarına her tarafta ve her yerde rastlamak kabil olduğu gibi, iş hayatına atılmış, işletmecilik âlemine karışmış ve başarılı işler gören Türk gençlerinin, azimli ve gayretli vatandaşların mevcudiyetini görmek de insana istikbal için büyük ümitler vermektedir (1947c: 83).

İkinci Dünya Savaşı sonrası devletçiliğin tartışılmaya başlandığı ve özel girişimciliğin öne çıkmaya başladığı bir dönemde, Kasım-1947’deki “Hususi teşebbüs ve milli işletmeciliğimiz” başlıklı başyazısında Alkan, iktisadi alanda gerçekleşen maddi ve zihni değişimi ifade etmekle birlikte devletin artık bu konuda millete güven duyması gerektiğini belirtmektedir:

Çeyrek asır içinde ferden ve birleşerek yaratılmış, başarılı bir takım mühim iktisadi işler, kurulmuş çeşitli zati ve şirket halindeki işletmeler, Türk bünyesinde değişmiş bir zihniyet (memur ve asker olmak yerine serbest hayata atılmak şevki) ve adte uyanmış bir ticari kudret ve kabiliyet, bu alanda da yetişmiş ve yetişmekte olan vatandaşların mevcudiyeti muvacehesinde, devletin millete güven duyması ve konuyu hala Osmanlı İmparatorluğundan devralınan cılız bir iktisadi bünye varlığı zaviyesinden mütalea etmemesi icap etmektedir (1947e: 100).

3.4. “Eleman Davası” – İş Hayatına Nitelikli İnsan Yetiştirilmesi

Alkan’ın başyazılarında aynı yoğunlukta işlenen diğer bir konu “eleman davası” olarak nitelenen, yöneticilerden işçilere her düzeyde, işletme ekonomisi ilke ve prensiplerini bilen ve uygulayan bireylerin yetiştirilmesi ihtiyacıdır. Nitelikli eleman ihtiyacı, Osmanlı’dan 1940’ların Türkiye’sine taşınan sorunlardan biridir. 1915 Sanayi Sayımına göre gerçek kişilere ait işyerlerinin ancak %19,6’sı Türk ya da Müslüman mülkiyetinde ve işletmesindedir (Yenal, 2003, s.26). Tütün, maden ve demiryolu iş yerlerindeki işçiler arasında da işin sevk ve idaresinden sorumlu olanlar genellikle yabancı uyruklular, ustalar ve vasıflı işçiler genellikle Osmanlı Gayrimüslimleri iken Müslüman Osmanlılar büyük oranda vasıfsız ve geçici işçileri oluşturmaktadır (Özügürlü, 2002: 69). Bunun yanında Osmanlı İmparatorluğu’nda işler süreklilik göstermediğinden, süreklilik kazanmış işçi özelliklerinden de bahsedebilmek mümkün değildir; “işçi” tanımlamasının kullanımı dahi 1923 İzmir İktisat Kongresi’nde alınan karar neticesinde yaygınlık kazanmıştır¹¹. Cumhuriyet’e miras kalan, niteliksiz, vasıfsız ve nicel açıdan yetersiz bir iş gücü olmuştur (Makal, 1997: 162-164).

¹¹ Osmanlı İmparatorluğu döneminde “işçi” tabiri yerine, niteliksiz iş gücünü anlatmada “amele, rençper, ırgat, emekçi, ecir, gündelikçi” sözcükleri kullanılmıştır (Makal, 1997: 165).



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

İşletme ilminin tatbik edilebileceği yeterlikte işletmeler ancak 1930 sonrasında vücut bulmaya başlamıştır. 1927 Sayımına ait rakamlara göre işletmelerin tamamının %96,85’i 1 ile 10 arasında, %1,4’ü 20’den fazla işçi çalıştırmaktadır (Makal, 1997: 162). 1930’lu yıllardan başlayarak sanayileşme çabalarıyla kurulmaya başlanan İktisadi Devlet Teşekkülleri 1950’lere kadar işletmeciliğin uygulama dünyasında egemen aktör konumundadır¹². Devletin kurduğu iktisadi teşekküller sayesinde geçmişin eski mütevazı küçük iş yerleri yerine, geniş ve büyük fabrikalar türemekte, el aletleri yerine geçen makineler, artık büyük enerji motorları ile harekete geçirilmektedir. Birkaç gündelikçi ve çırak yardımı ile çalışan bir usta yerine, iyi düzenlenmiş ve müdürlerle yardımcıları tarafından zekâ, bilgi ve öngörü ile idare edilen bir işçi ordusuna ihtiyaç vardır (Karova, 1944: 97). İş atmosferini değiştiren sanayi planlarının gerçekleştirilebilmesi yüksek miktarda istihdamı gerektirdiği gibi nitelikli eleman ihtiyacını da zorunlu kılmaktadır (Özen-Aytemur, 2010: 140). Alkan bu ihtiyacı Eylül-Ekim 1943 sayısında,

...ekonomimize, bir taraftan bütünü kavrayan ve çevreleyen ana bir plan ile sağlam bir esas ve temel yaratırken, diğer taraftan da, bu plan içinde bulunacak ve bu planın mühim kısımlarını teşkil edecek olan işletmelerimizde çalışacak en iyi ve en mükemmel elemanı, bol ve çok miktarda, yetiştirmeğe çalışmalıyız. Kanaatimizce, ekonomik bünyemizin mühim bir meselesi de eleman davasıdır.

şeklinde ifade etmektedir (Alkan, 1943b: 67). “İşletmeci ve Eleman” başlıklı bir başka başyazısında konuya biraz daha özeld eğilerek işletmecilere “eleman meselesini işletme lehine hal etmeye kâfi derecede önem vermeyen bir işletmeci, en mühim ve hayati bir işde, işletme için fena tesirler yapacak neticelerle karşılaşmağa, ihmal ve lakaydisinin kurbanı olmağa mahkûmdur” uyarısında bulunmaktadır (Alkan, 1944a: 58). İkinci Dünya Savaşı’nın sonlanmasıyla ekonomik faaliyet alanında yeni imkânların baş gösterdiği, iktisadi hareketlenmelerin gözleendiği dönemde, “Endüstri Alanında Yeni Hamleler” başlıklı başyazısında nitelikli eleman ihtiyacı güçlü bir şekilde tekrar ifade edilmektedir:

Endüstri alanındaki yeni hamlelerimizin mühim bir meselesi de yurdun gelişen ve şüphesiz daha da büyüyecek olan endüstriyel bünyesinin ihtiyaç hissededeceği ekonomik ve teknik kültürlü elemanları bol miktarda yetiştirmek, mevcut olanları olgunlaştırmaktır. Bilhassa endüstri işletmesi, teknik-ekonomik bir cüzütam olarak bu vasıflarla yetiştirilmiş iyi elemanlar istemektedir. Fabrikalarda rasyonel ve rantabl bir çalışmanın tahakkuk ettirilmesi ancak buna bağlı bulunmaktadır. Unutmamak lazımdır ki, yalnız tesisleri genişletme veya yeni yeni fabrikalar kurma ve işletmeye çalışma, bu alandaki gayretleri ve faaliyetleri hiçbir zaman taçlandıramaz. Bu işletmelerin her kısmında, her atelyesinde, her servisinde, her iş yerinde vukufu, bilgi ile, tecrübe ile mücehhez eleman yetiştirilmesini de geniş ölçüde düşünmek ve planlamak; mevcut elemanları mesleki bilgi, rasyonel çalışma bakımından azami derecede olgunlaştırmak çarelerini, imkanlarını aramanın da mühim bir dava ve kati bir zaruret olduğunu tebarüz ettirmek mecburiyeti vardır (Alkan, 1947a: 21).

Eleman yetiştirmenin gerekliliği ve öneminin ifade edildiği tüm yazılarda aynı anda işletme ekonomisi de meşrulaştırılmaya çalışılmaktadır. İşletmecilik mesleğine girecek olanların işletme ekonomisi eğitimi alması gerektiği belirtilmekte, işletmelerde çalışacak, vazife alacak

¹² Bu dönemde kurulan devlet işletmeleri gelecek için adeta bir okul görevi görmüşlerdir. 1931–1940 arasında kurulmuş ve 1968’de en az 50 kişi çalıştıran işletmelerdeki girişimcilerin %78’i devlet sektöründen transfer olmuştur (Tezel, 2002: 466).

kimselerin işletme ekonomisi bilgilerini, prensip ve kaidelerini tam anlamıyla kavramış ve hazmetmiş olmalarının sağlam bir başarı için zorunlu olduğu vurgulanmaktadır.

3.5. İşletmecilik Eğitimi ve Öğretimi

Alkan “eleman davasını” ele alırken bir yandan da işletmecilikle ilgili mesleki öğretim konusunu yazılarında taze tutmaktadır. Öğretmenlik yaptığı İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebi’ni konu ettiği Mart-Nisan 1944 tarihli başyazısında ticaret öğretimi veren işletmeci yetiştiren okullara verilmesi gereken önemi ifade etmektedir:

Milli işletmelerimize ve dolayisile ekonomik bünyemize karşı olan mühim vazifelerimiz elbette çeşitli ve pek çoktur. Fakat, mutlak bir hakikat varsa, o da her şeyden evvel ve en başda, kurulmuş ve kurulacak olan milli işletmelerimizin şiddetle muhtaç oldukları, ahenkli, rasyonel ve rantabl çalışabilmeleri için malik olmak zorunda buldukları, mesleki bilgilerle mücehhez elemanları, işletmelerdeki muhtelif ve mühim işleri muvaffakiyetle başararak işletmecileri yetiştirmek mecburiyetinde oluşumuzdur. İşte bu itibardır ki, mükemmel elemanlar yetiştiren mesleki ilim müesseselerimize büyük bir önem vermek zaruretindeyiz (1944b: 154).

Yetiştirilecek işletmeciler kadar onları yetiştirecek meslek öğretmenleri konusu da ele alınmaktadır. Ekim 1947 itibariyle sayıları 25’e ulaşan ticaret okullarından başarılı sonuçlar alınabilmesi için meslek derslerini hakıyla okutacak meslek öğretmenleri yetiştirilmesinin önemi belirtilmektedir. Bu amaçla yetiştirilecek öğretmenlerin eğitiminde meslek pedagojisi eğitimi eksikliği tespit edilerek bazı öneriler getirilmektedir (Alkan, 1947c: 84-85). Eğitim konusunu ele aldığı “İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulu’nun 64’üncü Yıl Dönümü Münasebetiyle” başlıklı Mart-Nisan 1947 sayısı için yazdığı bir diğer başyazısında okulu, dünyanın diğer yüksek ticaret okullarıyla kıyaslamakta, tespit ettiği mahrum konuları dile getirerek çağdaş eğitim seviyesine yükselmesi için öneriler yapmaktadır (Alkan, 1947b: 122). Yine “memleketin iktisat ve ticaret kurmaylarını yetiştiren” bu okulu konu ettiği Mart 1948 tarihli başyazısında üniversitelerin, yüksekokulların kuruluş yıldönümleri münasebetiyle düzenlenen törenlerin önem arz ettiği, şimdiye kadar uygulanan kutlama usullerinin terk edilerek bambaşka bir tertipte ABD’den de örnek vererek “ilmi ananelere uygun, en az bütün yurttan ilgi uyandıracak bir heybetle, bir eda ve tertiple” kutlanmasını istemektedir. Böyle kutlamaların yapacağı yankının halk üzerinde büyük tesirlerinin olacağı düşüncesiyle mesleğin mahiyetinin ve öneminin duyurulması bakımından göreceği hizmetler olduğunu ifade etmekte, Türkiye gibi her alanda gelişmeye muhtaç bir ülkede bunun o ilim ve meslek sahası için çok faydalı olacağını belirtmektedir (Alkan, 1948a: 164).

Alkan’ın başyazılarında işletmecilik eğitimi meselelerinde ele aldığı konulardan biri de teknik alanda yetişip vazife alacakların işletmecilik bilgilerine aşina olmalarının zorunluluğudur. “Teknik Öğretim Müesseselerinde İşletme Ekonomisi Bilgileri” başlıklı yazısında teknik-ekonomik bir birlik olan endüstri işletmelerinde uyumlu ve verimli faaliyet için çalışanların ortak konuların içeriğini az çok anlamaları amacıyla, burada çalışacak mühendisleri ve diğer teknik elemanları yetiştiren okullarda işletme ekonomisi bilgilerinin verilmesinin gerekliliğini ifade etmektedir (Alkan, 1948b: 52). Yine bu konuyu içeren Tokay’ın “Teknik Üniversite ve Yüksek Teknik Okullarımızda İşletme Enstitüleri” başlıklı makalesinde teknik-ekonomik birlik yaratma gayretindeki Türkiye’de yüksek teknik okul ve teknik üniversite öğrencilerinin işletme ekonomisi bilgilerini almaları için okullarında işletme enstitüleri kurulması önerilmektedir.

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Memleketin ihtiyaçlarını “en iyi, en bol ve en ucuz” şekilde karşılayacak geleceğin “endüstri şefleri”, teknik ve ekonomik bilgiyi okullarındaki bu “İşletme Enstitüleri’nden” alacaklardır (Tokay, 1945a: 164). “Yeni Hükümet Beyannamesi ve İşletmeciliğimiz” başlıklı başyazısında Tokay, endüstri işletmeciliğinin eğitim boyutuna dair tespitini şu şekilde ortaya koymaktadır:

İşletme Ekonomisi alanında ihtisas yapmak isteyenler için İstanbul ve İzmir Yüksek İktisat ve Ticaret Mekteplerimiz bu ihtiyacı karşılamaktan çok uzaktır. Eski Fransız sistemine uygun olarak hala Maliye-Ticaret, Banka-Muhasebe ve Konsolosluk-Dış Ticaret şubelerini ihtiva eden Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebimizde yurdun çok muhtaç bulunduğu Endüstri İşletmecisi yetiştirecek bir ihtisas şubesi hala mevcut değildir (Tokay, 1946: 74).

Bu görüşler, İşletme Mecmuasında yer alan yazılarda ilmi ve mesleki bilgilerin paylaşılmasının yanında işletmecilik eğitimi konusunun da ihmal edilmediğini göstermektedir.

3.6. “Rasyonalizasyon” Algısı

1945 sonrasında rasyonalizasyon kavramı İşletme Mecmuasında birçok yazının konusu olmuştur. Kavramın ortaya çıktığı dönemde özel sektör sanayi kuruluşları kadar kamu yönetiminin de etkilendiği bilinmektedir (Avaner, 2008: 607). İşletme Mecmuasında rasyonalizasyon konusu en genel haliyle Alkan’ın 1945 ve 1948 tarihli iki başyazısında işlenmektedir. Alkan, “İşletmede Rasyonel Çalışma” başyazısında konuyu işletme ekonomisinde ifade ettiği anlam bakımından ele almakta, “yapılan masraf, sarf edilen maddeler, zaman ve emek ile elde edilen iş neticesinin birbirine mütenasip ve uygun olması veya diğer bir tabirle, işletmedeki faaliyetin iktisadileştirilmesi” şeklinde tarif etmektedir. Bu tarife göre rasyonel çalışmayı işletmeler için ekonomik ölçü özelliğine sahip teknik bir karşılaştırma aracı olarak nitelendirmiştir. Sadece üretim yapan işletmelerde değil ticaret, ziraat, el sanayi ve hizmet işletmeleri gibi bütün işletme türlerinde aynı şekilde büyük öneme sahip olduğunu belirttiği rasyonel çalışmanın gerçekleştirilmesinde iki ana etken olarak zaman ve tasarruflu hareketi göstermektedir. Mart-Nisan 1945 tarihli “İşletmede Tasarruf Terbiyesi” başlıklı bir diğer başyazısında Alkan, tasarrufu rasyonelleşmenin bir gereği olarak ele almaktadır. Taylor’un zaman etütlerinin de bir tasarruf hareketi olduğuna atıf yapmış, bunun endüstri işletmeleriyle sınırlı kalmayarak her türlü işletmede uygulanması, çalışanlarca idrak edilmesi gereken bir terbiye meselesi olduğunu ifade etmiştir (Alkan, 1945: 141-144). Ocak 1948 tarihli “Memleketimizde Rasyonel Çalışma İhtiyacı” başyazısında da rasyonel çalışmayı, yine “bariz bir ölçü ve mihenk taşı olarak, iş hayatımızın muhasebesinde ve muhassalasında rol oynayacak ve bize esaslı fikirler verecek mahiyette özlü bir vasıta, bir nispet” olarak nitelendirmekte, “herhangi bir iş için sarf edilen çeşitli kıymetlerle alınan iş neticesi arasındaki nispeti göstermek bakımından büyük bir önem arz ettiğini” ifade etmektedir (Alkan, 1948c: 131). Rasyonel çalışma ile ilgili Türkiye’deki çalışma hayatının mevcut durumunu sitemkâr bir üslupla anlatmaktadır:

Memleketimiz, bugünkü durumile, her alanda rasyonel çalışmaya son derecede muhtaç bir ülke manzarası arz etmektedir. Bunu hiçbir surette inkâra ve redde imkân yoktur. Bütün faaliyet sahalarında, resmi ve hususi çalışmalarda, devlet ve hususi işletmelerimizde, devlet daire ve müesseselerinde, belediyelerde, resmi ve hususi ve cemiyetlerde, bir kelime ile bütün iş ve çalışma bünyemizde rasyonel çalışmayı tatbik ve tahakkuk ettirmek mecburiyetindeyiz. Bizde bugün sarf edilen paranın, sarf edilen zamanın, sarf edilen her türlü diğer kıymetlerin, bunlarla

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

mütenasip olarak alınması gereken neticelerini idrak etmek mazhariyetinden bahsetmeğe asla imkân yoktur. En modern vasıtalara malik bulunan işletmelerimizde, memurla dolu devlet dairelerinde bile iyi ve rasyonel çalışılmadığına şahit olmakla, bu hakikat aşikâr olarak meydana çıkmaktadır. Çünkü rasyonel çalışma, bir zihniyet, bir terbiye, bir melek ve bir yetiştirme meselesidir. Vaktini şu veya bu sebeple israf eden bir memura en modern büro makinesini vermek neye yarar? İşler yine serilecek, ihmal edilecek ve biriktirilecektir. İş zamanını nasıl kullanacağını öğrenmemiş, buna alışmamış bir memur kitlesi, ödenen maaş miktarına nispetle nasıl uygun bir iş neticesi sağlayabilir? Rasyonel çalışmayı mahiyetile, esaslar ile anlamamış ve kavramamış bir işçi topluluğundan verimli bir faaliyet nasıl beklenebilir? Böyle bir işçiden ham maddeyi tasarruflu ve dikkatli harcaması nasıl istenebilir? (Alkan, 1948c: 132).

İşletme Mecmuasında yayınlanan diğer yazıların içeriğinde bilhassa 1945 yılından sonra kavramların açıklamalarında, ele alınan konuların rasyonellik ile ilgileri sıklıkla belirtilmekte, rasyonel çalışmanın işletmeler için olmazsa olmaz öneme haiz olduğu hatırlatılmaktadır. Bunun yanında yoğun olmasa da dönemin rasyonelleşme kavramına karşı olumsuz algının izlerine de rastlamak mümkündür:

Yıllar süresince, iş mevzuunun başlıca hedeflerinden biri itimadı sağlamak olmuştur. Bununla beraber, işin rasyonelleştirilmesi ile iş bulma imkânlarının azalacağı korkusu, işçinin kafasında rasyonellik kelimesi için fena bir mana yaratmıştır (Karova, 1947: 101). İş bölümünde rasyonelleşme ifratı veya iş ekonomisinde makineleşmeye doğru yönelmenin meydana getirdiği özel veya kurum içi faydaya karşılık memlekette işsizliği artırma bakımından genel bir zarar ve sosyal bir tehlike meydana gelebilir. Tek üretimden kütle üretimine yol açan bir düzenleme bu suretle insan işini geniş mikyasta makineleştirme ve onu tabii bir haktan mahrum etme gibi memleket bünyesi için düşündürücü sosyal bir problem doğurur (Karova, 1945b: 156).

3.7. Devletçilik Tartışmaları

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Türkiye’de ekonomi gündemini oluşturan ana konulardan biri devletçilik uygulamaları üzerine yapılan tartışmalardır. Türkiye’de çok partili siyasal yaşama geçişle etkisi artan muhalefet ve savaş sonrası için hazırlanan kalkınma planları devletçilik tartışmalarının kaynağını oluşturmuştur. Devletçilik karşıtlığının, dönemin liberalleşme rüzgarının siyasi etkileri ile şekillendiği söylenebilir. Savaş döneminde “Ereğli kömürleri işletmesine kömürünü maliyetinden aşağı satmak, Sümerbank’a dokumalarını özel teşebbüsten ucuza satmak emirleri verilmesine, savaşın tüm sıkıntılarına karşın ne bütçe açığı olmuştur ne de İktisadi Devlet Teşekkülleri zarardadır” (Aydemir, 1967: 418). Yine savaş döneminde Sümerbank, Etibank, Toprak Mahsulleri Ofisi, Zirai Kombinalar, Zirai Donatım Kurumları, Devlet Demiryolları, Devlet Deniz Yolları ve Devlet Bankaları gibi kuruluşlar “dönemin tüm kısıtlamalarına rağmen üretimlerini artırmışlar, bunun yanı sıra dışarıdan makine teçhizat ithalindeki güçlüklerle rağmen bazı yeni tesisleri de üretime sokmuşlardır ve neticede başarılı olmuş, darboğazların derinleşmesini engellemişlerdir” (Tekeli & İlkin, 2014b: 435). İşletme Mecmuasının Kasım-Aralık 1946 sayısında Tokay, “Yeni Hükümet Beyannamesi ve İşletmeciliğimiz” başlıklı başyazısı ile gündemdeki tartışmalar üzerine bir değerlendirme yapmaktadır:

Siyasi görüşleri tamamen bir tarafa bırakarak, işletmeci gözüyle, bu konuya da temas edelim: Maksudımız Devlet işletmelerini rasgele müdafaa etmek değildir. Bugünkü iktisadi nizam içinde hususi teşebbüsün, iktisadi faaliyetin mihreri olduğuna inanıyoruz. Umumi bir iktisadi



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

kalkınmanın, Devlet parası ile ve Hükümet kuvveti ile kurulmuş işletmelere değil, hususi teşebbüsün şahsi emek ve sermayesiyle meydana gelmiş işletmelere dayanması gerektiğinde şüphe etmiyoruz. Bugünkü şartlar içinde birçok Devlet işletmelerinin gayri iktisadi ve fena bir şekilde çalıştığını inkâr etmiyoruz. Bununla beraber Devlet işletmelerini suçlandırmadan evvel, işletmecilik bakımından bugünkü durumun sebeplerini araştırmak gerektiği kanaatindeyiz. Bugün yerden yere vurduğumuz Devlet işletmelerinin, orada çalışan memleket gençliği için bir mektep vazifesi gördüğünü; eleman yetiştirmek, çeşitli etüdler yaptırmak, tohum islah etmek, ormana bakmak gibi hususî teşebbüsün hiçbir zaman yapamayacağı Devlet hizmetlerinin bu işletmeler tarafından ifa olunduğunu inkâr edebilir miyiz? Kanaatimizce, devlet işletmelerinin istenilen ve beklenen şekilde çalışmamlarının sebeplerinin bu işletmelerinin mevzuat ve teşkilâtında ve bu işletmelere hâkim olan zihniyette aramalıdır. Çeşitli kanunlara bağlı Devlet işletmelerinin idare, teşkilât ve faaliyetleri bir takım kanun, nizamname ve talimatnamelerle kayıt altına alınmış; onların ticarî bir zihniyet ile çalışabilmeleri için hareket serbestliği ortadan kalkmıştır. Yetki ve sorumluluk tanımayan sert bir merkezî prensibi inisiyatifî körletmiş kademeli kontrol ve murakabelere yol açmış; ferdî çalışma hevesini kıran nankör bir ücret sistemi personelin iş verimini sıfıra indirmiştir. Bu şartlar altında hakikî işletmecileri işbaşında tutmak mümkün olamamış ve işletmelerde daha ziyade şahsî menfaatler üzerine kurulmuş kötü bir zihniyet yerleşmiştir (Tokay, 1946, s.75-76).

Derginin Ocak-Şubat 1947 sayısında Alkan da “Devlet İşletmelerimizin İstikbali” başlıklı yazısında konuyu ele almaktadır (1947d: 95-98). “Osmanlı İmparatorluğu’ndan her bakımdan zayıf ve cılız bir halde devralınan bir ekonomik bünyenin, halkın ekseriyetinin memurluğa ve askerliğe olan asırdide [asırlık] inhimakini [aşırı düşkünlük] de hesaba” katarak devletin bu alana geniş müdahalesinin zorunlu olduğunu ifade etmekte, milli işletmeciliğin son 20 yıl içindeki gelişiminde devletin oynadığı rolün önemini belirtmektedir. Alkan’a göre geçen süre içinde “devlet işletmeleri bu yurda çok hizmet etmişler; fakat daha çok fazla hizmet etmek imkânlarını maalesef yaratamamış ve tahakkuk ettirememişlerdir.” Bu durumun başlıca sebeplerinden biri, “elde yetişmiş ve işletme ekonomisi bilgileriyle bihakkın mücehhez elemanların bulunmayışı ve bizde devlet mekanizması içinde işlerin maalesef işletmecilik görüşüyle değil, tam bir betaatle idarecilik ve kırtasiyecilik zihniyetiyle yürütülmesidir.”

Savaş sonrası şekillenen iki kutuplu dünya düzeninde ülkelerin ekonomik ve toplumsal dönüşümleriyle safların belirlendiği 1947 yılı (Övgün, 2008) itibarıyla, Türkiye ABD’nin siyasi ve ekonomik etkisine tam anlamıyla girmiş ve bu etki üç önemli uluslararası örgüte (Milletlerarası Para Fonu, Milletlerarası İmar ve Kalkınma Bankası, Tarifeler ve Ticaret Genel Antlaşması) üye olmasıyla somut bir görünüm kazanmıştır. 1947 yılı içinde, İvedili Sanayi Planı’nın uygulanması için gerekli dış finansmanı sağlayamayacağını anlayan hükümet, şubat ayında Ekonomi Bakanlığı Baş Müşaviri Kemal Süleyman Vaner’e sonrasında 1947 İktisadi Kalkınma Planı¹³ ya da Vaner Planı olarak bilinen içteki ve dıştaki gelişmelere daha uygun bir plan hazırlaması görevini vermiştir (Tekeli & İlkin, 2014b: 225). Türkiye’nin 1930’lu yıllardaki ve 1946 İvedili Sanayi Planı’nda öngörülen kalkınma anlayışından köklü kopuşu ifade eden 1947 İktisadi Kalkınma Planı, ABD’nin yapacağı mali yardımların gereklerini karşılayacak şekilde

¹³ Savaş sonrası dönemde planlama, İkinci Dünya Savaşı’nın bıraktığı ekonomik ve toplumsal çöküntüden kurtulabilmede önemli bir araç olarak görülmekte, ancak geniş ölçekli bir planlama düşüncesine de çok sıcak bakılmamaktadır (Övgün, 2008).

hazırlanmıştır. Bu arada yıl içinde gerçekleşen bir diğer gelişme Thornburg’un başkanlığında ABD’li bir heyetin ABD’nin Türkiye’ye yardımda bulunmasının koşullarını içeren Türkiye’nin iktisadi durumu ve hükümetin iktisat politikalarına ilişkin bir rapor hazırlanması için yaptığı ziyaretidir. Thornburg incelemeleri sonrasında, Türkiye’deki planlamaya dayalı devletçi sanayileşme modelini şiddetle eleştirmiş, 1946 İvedili Sanayi Planı’nı “devlet sosyalizminin aşırı bir örneği” olarak tanımlayarak, planda yer alan projelerin hiçbirinin ABD’li yatırımcılara önerilebilecek nitelikte bulunmadığını ifade etmiştir (Tezel, 2002: 324). Bu söylemlerin de şekillendirdiği 1947 İktisadi Kalkınma Planı, 1946 İvedili Sanayi Planı’nın aksine bir “plan” olmasından çok iktisadi ve siyasi tercihleri yansıtan bir belge görünümünde sanayi yerine tarımsal kalkınmaya öncelik vermekte, ulaştırma olanaklarını geliştirmeyi, dış kaynaklara ve ekonomide özel kesime dayalı bir gelişmeyi hedeflemektedir (Tezel, 2002: 327).

Bu gelişmelerin İşletme Mecmuası’ndaki yansımalarına bakıldığında çıkan yazılarda farklı izlere rastlanmaktadır. Alkan, 1947 Vaner Planı’nın henüz tamamlanıp açıklanmadığı Haziran 1947 tarihli başyazısında, “harp sonu hamlelerimizin ilkinin ve en hayatisini teşkil edecek olan yeni endüstri planı” için;

Yurdumuzun esas ve ana davalarından biri ve belki en hayatisi de endüstri alanında hamleler olduğuna göre, bu sahada çok esaslı gayretler sarfetme, çalışma ve didinme zamanının herhalde gelmiş bulunduğuna da hiç şüphe etmemek lazımdır. Türkiye’de endüstri işletmeciliği bakımından yeni bir hamle ve kalkınmayı bütün imkân ve kaynaklardan faydalanmak suretile gerçekleştirmek zarureti vardır... Yeni endüstrileşme planının tatbikinde birinci beş yıllık plan neticelerinden ve harp içinde toplanmış tecrübelerden geniş mikyasa faydalanmayı da gözden uzak tutmamak şarttır. Lüzum ve zaruret hasıl olduğu takdirde, planda gereken tadilatı bu tecrübelerden faydalanmak suretile yapmaktan çekinilmemelidir (Alkan, 1947a: 20).

ifadeleriyle planın hazırlanmasında sanayileşmeye verilmesi gereken önemi vurgulamakta, geçmiş devletçi planlamalardan yararlanma önerisinde bulunmaktadır. Fakat bu yazının yayınlanmasından beş ay sonra Kasım’da açıklanan, “temel mantığına göre; Türkiye’nin, Marshall yardımlarından pay alabilmesi için Avrupa kalkınmasına bir tarım ekonomisi olarak katkıda bulunacağı Vaner Planı’na” (Övgün, 2008: 856) karşı, ilerleyen dönemlerde herhangi bir ifadesi olmamıştır. Aksine, derginin Kasım–1947 tarihli sayısında kaleme aldığı başyazısında değişen ekonomik ve siyasi havaya uyum sağlamış; planın bu yönüne hiç değinmeyerek “dünün nurlu ve faydalı devletçiliği, Türk ekonomik bünyesi için, artık bugünün köstekleyici ve ekonomik gelişmemize sed çekici amili olmaktadır” ifadesiyle de devletçiliğe karşı net bir tutum almıştır. “Hususi Teşebbüs ve Milli İşletmeciliğimiz” başlıklı bu başyazısı aynı zamanda devletçilik tartışmalarına noktayı koyduğu yazısı olarak da görülebilir. Bu yazısında, son 25 yıl içinde “devletin milli işletmecilik âlemine, iktisadi faaliyetlere el atmasına ve bu devre içinde bu alanda önderlik etmesine lüzum hatta zaruret olduğu kani bulunanlardan” olduğunu belirtmekle birlikte, “memur ve asker olmak yerine serbest hayata atılmak şevki” ile zihniyeti değişmiş, girişimci ruhu canlanmış ve bununla birlikte iktisadi faaliyetlerin her alanında başarılı işler görmeye başlayan Türk insanına artık devletin güvenmesi gerektiğini ifade etmektedir. Alkan, devletin hususi teşebbüslerin başaramayacağı iktisadi faaliyetlere iştirak ve



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

müdahalesini uygun gördüğünü, devletin tamamen liberal bir sisteme girişi ekonomik bünyemiz için şimdilik uygun görmediğini yazmasının¹⁴ üzerinden henüz bir yıl geçmemişken,

Milli işletmecilik hayat ve aleminde hususi teşebbüse, fertlerin ekonomik faaliyetlerine geniş mikyasta imkân vermek, onların çalışmalarını kolaylaştırmak ve gelişmelerine yardım etmek zamanı gelmiş bulunmaktadır. Hususi teşebbüsü, milli işletmeciliğimizin ve ekonomik bünyemizin temellerini büsbütün sağlamlaştıracak, devlete ekonomik kudret ve kuvvetini kazandıracak bir varlık olarak kabul edelim ve ona bu nazarla bakmağa başlayalım (Alkan, 1947e: 101).

ifadeleriyle hususi teşebbüsten yana görüşlerini değiştirmiştir. Alkan’ın bu görüşleri Recep Peker’in 1946 Ağustos’unda dönemin başbakanı olarak sunduğu hükümet programındaki şu cümlelerle uyumludur:

İktisadi faaliyetlerimizde hususi teşebbüs ve sermayeden faydalanmak, hususi teşebbüslerle devlet işletmeleri arasında farklı bir muameleye meydan vermemek, onların emniyetle çalışmalarına ve gelişmelerine yardım etmek, devlet teşebbüsleriyle hususi sermaye arasında iş birliği sağlamak, devlet işletmelerinin hususi teşebbüslerle başarılı olacak sahalara yayılmalarını önlemek ve buna aykırı durumları gidermek kararındayız (Boratav, 1974: 363).

İşletme Mecmuası’nda bu konuyla ilgili başyazıların dışında, İstanbul Yüksek Ekonomi ve Ticaret Okulu seminer çalışmaları kapsamında öğrencilerden Mehmet Başgöze’nin “Türkiye’de Sınai Faaliyete Devlet Müdahalesi; Fayda ve Mahzurları” başlıklı çalışması yayınlanmıştır. Yazı dizisi şeklinde yayınlanan bu çalışmada; devlet ve sanayi ilişkisi irdelenmiş, farklı ülkelerin sanayiye himaye şekilleri karşılaştırılmış, Türkiye’de devlet sanayinin gelişimi ortaya konmuş ve devletin sanayiye müdahalesi hakkında farklı kesimlerden yedi kişinin¹⁵ katıldığı anketin sonuçlarıyla bu çalışmanın sonunda bir değerlendirme yapılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre:

Mahzurlarına rağmen devlet işletmeciliği ve devlet himayesi memleketimiz için bir zarurettir. Bunun sebebi ise halkımızda sermayenin, ekonomik ve teknik tecrübenin, teşebbüs fikrinin henüz noksan olması ve devletin ise bilakis gerek sermaye ve gerekse bilgi itibarıyla daha çok kuvvetli bir durumda bulunmasıdır. Bu suretle devlet müdahalesi memleketimizi bir an önce sanayiye kavuşturacak ve mevcut sanayimizin gelişmesini sağlayacaktır (Başgöze, 1948: 155).

değerlendirmesi yapılmıştır. Mecmuada yer alan bu değerlendirmenin yapıldığı Şubat 1948’de ise devletin gündeminde sanayiye himaye ederek gelişme değil, söz konusu Amerikan yardımlarının nasıl alınabileceğinin yollarını aramak vardır.

3.8. ABD Yardımları

Türkiye’nin savaş sonrası ABD yardımına ilk başvurusu, iktisadi gelişmesini programlayan ve büyük bir dış finansman gerektiren devletçi yatırım planının gerçekleştirilmesi amacıyla, kredi alımı için 1945 Ekim’inde olmuştur. ABD’nin istenen kredinin çok altında bir miktarın mümkün olabileceği yanıtının ardından Haziran 1947’de açıklanan Marshall Planı’na kadar bu kredi isteği yinelenmiş, küçük ölçekli bazı diğer krediler temin edilmiştir (Tezel, 2002: 225). “Türkiye, kendisi için ulusal bağımsız kalkınma hareketi döneminin sonu, liberal dünyaya açılan bir

¹⁴ Ocak-Şubat 1947 tarihli sayının başyazısı.

¹⁵ Okuldan iki hoca: İsmet Alkan, Alfred Isaac ve okul müdürü Nihat Sayar, Bursa Milletvekili Faik Yılmaz İpek, kumaş fabrikatörü Halil Ali Bezmen, tuhafiyi fabrikatörü Celal Kermen, mamul bakır imalatçısı Şaban.

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

devrin başlangıç yılı olan 1948’e, ulusal kalkınmanın iki temel aracı merkezi planlamayı ve devletçiliği ortadan kaldırma hedefiyle yürüyen Marshall Planı yardımlarının dışında tutulmanın yarattığı hayal kırıklığı ile girmiştir. 1947 yılında yardım dışında kalan Türkiye, 1948 yılını Marshall Planı’na dâhil olabilmenin çarelerini arayarak geçirmiştir” (Dik, 2008: 947, 950, 975). Kalkınma serüveninde Amerikan yardımlarına muhtaç bir Türkiye manzarası kimi çevrelerce buruklukla karşılanmıştır. Bu durumun İşletme Mecmuası’nda yansımaları yine Alkan’ın kaleme aldığı Mart 1948 tarihli başyazı ile olmuştur:

Malum olduğu üzere, beklenen Amerikan yardımının bilinen şekilde tecellisi de göstermiştir ki, bizim de her zaman temas ettiğimiz ve bütün kuvvetimizle belirtmeye çalıştığımız gibi, milletler, her şeyden evvel kendi ekonomik bünyelerinin kuvvet ve kudretine, kendi milli işletmecilik varlıklarına güvenmeli, her şeyden evvel bunu gerçekleştirmek için çalışmalıdırlar...Tabiatın yurdumuza cömertçe bahsettiği nimetleri, kıymetleri, cevherleri, yer altı, yer üstü ve deniz altı servetlerimizi işletmek, onlardan azami derecede faydalanmak için ne lazımsa onu biran evvel yapalım. Planlı, bilgili ve sistemli çalışalım. İktisadi kudret ve kuvvetimizi iktisaba son derece gayret edelim. Bu hem daha iyi hem daha zevkli ve hem de başkalarından yardım istemekten daha şerefli ve münasip olur, kanaatindeyiz (Alkan, 1948a: 164-165).

3.9. Savaş Sonrası Şekillenecek İşletmecilik

İşletme Mecmuasında yer bulan bazı yazılar dönemin uygulama sahasının durumunu da ortaya koymaktadır. Bu yazılarda İkinci Dünya Savaşı’nın sonlanmasıyla harp ekonomisi şartlarının değişeceği, yeni ekonomik düzene işletmelerin nasıl uyum sağlayabileceği konuları üzerinde durulmuştur. Savaş sonrası değişen ekonomik şartlara uyum, rasyonel çalışmanın gerekliliği ve iktisadi hayatta devletçiliğin sorgulanması başyazılara sirayet eden başlıca konuları oluşturmuştur. Tokay, Mayıs-Haziran 1945 tarihli başyazısında savaş döneminde ön planda olan “miktar” ekonomisinin yerini “kalite” ve “maliyet” meselelerinin alacağını ifade etmiş; işletmelerin harp sonrası şartlarına hazırlıklı olması gerektiğini belirtmiştir (Tokay, 1945b: 1-3). Ayrıca, savaş sonrası için nasıl bir rekabetçi endüstri yaratılabileceği sorusuna yanıt arayan “Milli Endüstrinin Devlet Yardımı ile Rasyonelleştirilmesi” başlıklı bir inceleme yazısını da kaleme almıştır.

Alkan, Temmuz-Ağustos 1946 tarihli “Endüstri İşletmeciliğimiz” başlıklı başyazıda Cumhuriyetin kurulmasından İkinci Dünya Savaşı yıllarına kadar sanayide yapılan atılımlar ve elde edilen kazanımları ortaya koyduktan sonra savaş nedeniyle yaşanan gelişimin durduğunu belirtmekte, savaş sonrası işletmelerin mevcut durumlarında işletme ekonomisinin esas ve prensiplerinin uygulanmamasına dair tespitler yapmaktadır:

...bu (işletme ekonomisi esas ve prensiplerinin uygulanması) alandaki gayretler ve çalışmalar, zamanla artırılması gerektiği halde, maalesef gevşemiştir. Daima kontrolü, yenileştirilmesi, mükemmelleştirilmesi gereken prensipler konduğu gibi kalmış, vaktile tatbik edilmiş olan esaslara yeni bir şey ilave edilmediği gibi eskilerin de tam bir titizlikle tatbikine önem verilmemeğe başlanmış, işler olurlarına bağlanmıştır. Harb yıllarında ise miktar’ın ön plana geçmesi ve istihsalın arttırılmasından başka bir şey düşünülmemesi, bu bakımdan durumun büsbütün kötüleşmesini intaç etmiştir. Nihayet öyle bir an gelmiştir ki ne kalite ne maliyet ve ne de mesela rasyonellik hesapları gibi mühim meselelerin mevcudiyeti hatıra getirilmiştir. Müsait piyasa durumu karşısında işletme ekonomisi metod ve prensipleri –tabii tatbik olunanlar- esas itibarile unutulup gitmişlerdir. Devlet işletmelerinde genel olarak durum bu hali arz ederken,

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscaeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

hususî fabrikalarda vaziyet bundan daha kötü bir manzara göstermiştir. Esasen serbest rekabet devirlerinde bile işletme ekonomisi prensip ve metodlarını tatbik etmeyen, büyük bir ekseriyetle bunların mevcudiyetinden haberdar bile olmayan fabrikaların, ne imal ederlerse kolayca sattıkları bir zamanda bu hususa önem vermeyecekleri kadar tabii bir şey yoktur. Filhakika, istisna teşkil eden birkaç tanınmış ve mesleki tahsil görmüş hususî fabrikatörlerin işletmelerinden sarfı nazar edersek, diğerleri adeta bir hayhuy içinde icrai faaliyet edip gitmişlerdir (Alkan, 1946b: 26).

Şeker Fabrikaları Genel Sekreteri Karova da “İşletmelerimizin Harpsonu Düzenlenme Problemi” başlıklı makalesinde işletmeciliğimizin o günün şartları için bazı noktalardan eskimiş olduğuna, işçilikte standartlaşmanın ve çalışmada rasyonelleşmenin zarurî olduğu bir çağa gelindiğine dikkat çekmektedir. Makalesinin başında savaşın işletmeciliğimiz üzerindeki talihsiz zamanlamasının olumsuz etkilerini ifade ettiği bölüm dikkat çekicidir:

Henüz yeni olan işletmeciliğimiz, zamanla yerleşmenin ve olgunlaşmanın faidelerine ermeden olağanüstü ekonomi şartlarının çetin zaruretlerine kapıldı. İşletmede teşkilatlanma ve düzenlenme türlü amiller arasında bir içleşme ve uyuşma eseridir. Bizim işletmeciliğimiz, henüz ekonomi şartlarının ayarlaşmaya doğru yönelmesi çağında idi. Kurma ve harekete getirme ekonomisinden maliyet ekonomisine henüz girmemiştik. Kısa zamanda meydana gelen işletme ilkeleri memleketimize göre optimal çalışma seviyelerinin kurulmasına temel olacak yeterlik ve katılımda değildi. İşletmede etkinliği doğuran faktörlere varmak için gerekli standard ölçüleri kuramamıştık. Dört tarafımızı saran ateşten memleketimize de sızan harp ekonomisi şartlarına, deneme ve büyüme devresinde iken girdik (Karova, 1945a: 32).

İşletme Mecmuası’nda ayrıca yüksek mühendis Işıkpınar’ın yazdığı “Endüstri İşletmelerimizin Harpsonu Hazırlıklarında Gözetilmesi Faydalı Esaslar” başlıklı, savaş sonrası şartlarına hazırlıklar için işletmelere rehber niteliğinde önerilerin yapıldığı bir yazı dizisi de bulunmaktadır.

3.10. “Hesap İşleri”nin Uygulama Sahasındaki Durumu

Mecmuanın başyazılarında değinilen konulardan biri de güncel gelişmelerin etkisiyle ele alınan “hesap işleri”dir. Alkan’ın Kasım-Aralık 1944 tarihli “Hesap İşleri ve İşletme” başlıklı başyazısı dönemin resmini çekmektedir. Ticaret Kanunu’nda birçok ticari işletme türüne defter tutma mecburiyetinin getirildiği bir dönemde hesap işlerinin işletmelerde uygulanmasıyla ilgili bu yazının çizdiği manzara, zihniyet değişimi ihtiyacını da ortaya koymaktadır:

...bilhassa hususî işletmelerimizin pek çoğunda hesap işlerinin büyük önemi henüz tam manasile kavranmış değildir. Birçok hususî işletmelerde, hatta büyük işler yaptıkları halde bile, iyi bir muhasibe verilecek ücretin ve işletmedeki hesap işlerini teşkilatlandırmak için yapılacak masrafın bir yük olduğu kanaati beslenmekte ve bu tarzda düşünülmektedir. Gelişigüzel bir şekilde tutturulan bir defter ile bu işi birkaç saat içinde yaptığını zannetmek cüretini gösteren bir sözde muhasip, kâfi hatta fazla bile görülmektedir. Birçok işletmelerimizde hesap işlerinin muhasebeden maada mevcut bölümlerinin varlığından bile haberdar bulunmamaktadır. ...Devlet işletmelerine gelince, burada durum daha ümitli bir manzara arz etmektedir. Filhakika, devlet işletmelerinde hesap işlerine daha fazla bir önem verilmekte ve bu önemin derecesi son zamanlarda daha çok artmış bulunmaktadır (Alkan, 1944c: 85-86).

Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

“Hesap işleri” başlığı altında yayınlanan makalelerin çoğunluğunun maliyet hesabı üzerine yoğunlaşması, önceliğin iş dünyasına maliyet şuuru kazandırmak olduğunu düşündürmektedir. Ticaretin tanzimine ve ihtikârla mücadeleye dair Milli Korunma Kanunları kapsamındaki K/510 sayılı kararın 14’üncü maddesine göre İktisat Vekilliğince tespit edilen dâhili sanayi mamullerinin maliyet fiyatı unsurlarına ait tebliğin Haziran 1944’te yürürlüğe girmesiyle, Tokay’ın kaleme aldığı “Sanayide Maliyet” yazısındaki yorumu bu konuda bir izlenim sunmaktadır:

Dahili sanayi mamullerinin maliyet fiyatı unsurları, sanayi işletmeciliğimizde bir inkılabın başı sayılacak kadar büyük bir ehemmiyet arz etmektedir. Bu tebliğ Devlete milli sanayiimizi maliyet bakımından en iyi şekilde kontrol imkanını verdiği gibi, sanayicilerimize de işletme ve maliyet mevzuunda yol göstermiş, istikamet tayin etmiştir. Bundan sonra sanayici karda mı, zararda mı olduğunu bilmek için senenin sonunu beklemeyecek; mamulünün satış fiyatını tayin ederken rakibin satış fiyatını soruşturup: “Mademki ona idare ediyor, bana da eder” demeyecek; masraflarını, maliyetini hesaplayarak satış fiyatını bulacaktır (Tokay, 1944: 31-34).

Sanayide olduğu gibi tarım alanında da maliyet hesaplarının yapılması ihtiyacı Eylül-Ekim 1943 sayısında Türkiye Şeker Fabrikaları Genel Sekreterliği görevini yürütmekte olan Karova’nın “Ziraatte Maliyet” yazı dizisinde ifade edilmektedir:

Esefle kayt etmeliyiz ki, memleketimizde henüz bir zirai maliyet şuuru yerleşmiş ve hatta böyle bir mefhum bile umumi olarak anlaşılmış değildir. Başka memleketlerde de bu dava henüz tam olgunluğa ermiş sayılmazsa da atılmış olan adımlar ve erişilen mesafeler bizden çok uzaktadır...Zirai maliyet mevzuları içine, yalnız toprak mahsulleri değil, hayvancılık işleri ve hayvan mahsulleri ve hatta çiftliklere has atelye işleri de girer. Memleketimizde bu şekilde teessüs eden kompleks işletmeler, Atatürk çiftlikleri ile Şeker Şirketi çiftlikleri ve bazı Devlet Nümune çiftlikleri olmuştur ve ilk maliyet muhasebesi teşebbüsleri de bunlarda başlamıştır. Atatürk çiftlikleri Devlete devredildiği sırada, bütçe ve maliyet şuuru yüksek derecelere ve pek az islah muhtaç bir duruma erişdirilmiş bulunuyordu. Ziraat Vekaletinin sabit ve mütedavil sermayeli çiftlik işletmelerinde ise, Vekalet gelen hesaplardan anladığıma göre Devlet bütçe ve muhasebe usülleri dolayısıyla maliyet ve işletme ekonomisi zaruretlerine pek az uygunluk vardır (Karova, 1943: 118-119).

Devletin yaptığı düzenlemeler ve akademik yayınlara rağmen, İşletme Mecmuası’nın Kasım-1948 sayısında Alkan’ın kaleme aldığı “İşletmelerde Maliyet Meselesi” başlıklı başyazıda işletmelerde maliyet hesabı meselesinin halen hallolmadığı anlaşılmaktadır. Alkan değerlendirmelerinde 1948 sonu itibarıyla faaliyetteki fabrikalar arasında ön maliyet, ara ve son maliyetler hakkında doğru ve güvenilir sonuçlar elde edenlerin çok az belki de hiç olmadığını dile getirmekte; memleket genelinde işletmeciliğin maliyet hesabında geri bir durumda olduğunu ifade etmektedir. Ayrıca, taviz vermeden itinayla süreklilik içinde ele alınması gereken maliyet konusunun Sümerbank ve Etibank gibi devlet işletmelerinde başlarda ciddiyetle ele alındığını, ancak zaman içinde gayretlerin gevşediğini ifade etmektedir. Hususi endüstri işletmelerinde ise “vaziyet çok daha fenadır”; bazı meraklı muhasebecilere sahip nispeten iyi yürütülen birkaç istisna işletme dışında maliyete hiç önem verilmemekte, satış fiyatları “onlar bu fiyata sattıklarına göre biz de satabiliriz” düşüncesiyle diğer işletmelerin fiyatlarına göre ayarlanmaktadır:



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Diğer işletme nevlerinde ise maliyet işine verilen önem hiç derecesindedir. Sanki böyle bir konu yokmuş gibi hareket edilerek, satın alınan malların üzerine gelişi güzel ve tamamen esassız bir gayri safi kar miktarı ilave olunur. Bunun ne miktarı işletme masrafına ne miktarı kara aittir, bu belli değildir. Neticede belki zarar edilmez, fakat bu hususta hiçbir fikre sahip olmadan iş yürütülür gider (Alkan, 1948d: 100).

3.11. Gelir Vergisi Tartışmaları

Taslak çalışmaları 4 yıl sürerek 1 Ocak 1950 tarihinde uygulanmaya başlanacak vergi reformu kapsamındaki gelir vergisine dair tartışmalar İşletme Mecmuası’nda Alkan tarafından iki başyazıda ele alınmıştır. Türkiye’de yeni bir vergi sistemine duyulan ihtiyaç İkinci Dünya Savaşı’nın sonucuyla birlikte mevcut vergi sisteminin adaletsizliği ve verimsizliğinin açığa çıkmasıyla kaçınılmaz olmuştur (Tekeli & İlkin, 2014b: 259). Yeni vergi sisteminin bir parçası olan Gelir Vergisi Kanunu tasarısının TBMM’nin ilgili komisyonlarına havale edildiği Nisan 1947’den üç ay sonra Alkan, “Gelir Vergisi Kanunu Tasarısı ve İşletmecilik Alemimiz” başlıklı başyazısıyla tasarının yasalaşması halinde işletmelere yönelik ortaya çıkacak olumlu etkilerini ifade etmiştir (Alkan, 1947f: 35). Alkan Gelir Vergisi’nin memleketin ihtiyaç duyduğu zihniyet değişimine temel teşkil edeceğinden, memnuniyetle karşılanması gerektiğini belirtmekte; özellikle tasarının önemli esaslarından olan defter tutma mecburiyetinin, işletmecilerin hesabını tutmasını ve bilmesini sağlayacağından işletmecilik alemi için büyük bir kazanç olduğunu vurgulamaktadır.

Alkan, gelir vergisiyle ilgili Nisan 1948 tarihli yazısında yine reformun getireceği faydalardan bahsetmiş; buna karşılık reform karşıtlarının tezlerini de sunmuştur. Alkan; “hesabi icaplara uymamakta adeta inat etmekte, bugünkü modern zihniyete göre hareket etmeyi bir türlü kabul etmemekte ve bu yüzden derece derece muhtelif zararlara ve güçlüklerle uğramakta” olan “halkımız ve hatta yakın ilgililerin” “lakaydi ve kayıtsızlık halinde tecelli eden kötü huylarının yavaş yavaş ortadan kalkmasına” sebep olacağı için gelir vergisi uygulamasının, “terbiyevi mahiyete esaslı bir tesiri dokunması itibari ile de faydalı olacağına” kanaat getirmektedir. Yeni bir vergi rejimine geçilmesi nedeniyle her memlekette olduğu gibi bir geçiş ve bocalama devresinin olacağı; bunda da karşılaşılan zorlukların üzerine cesaretle gidilmesi telkiniyle tasarıya tam destek vermektedir. Bu arada İstanbul Tüccar Derneği’nin gelir vergisi çalışmalarına aktif şekilde katılarak hazırladığı rapor sonucunda reform karşıtı duruşlarını bildirmekte; mesleki bir oluşum olarak bazı düşüncelerle reforma karşıtlığı makul görülebilse de vergi adaletini sağlaması ve memlekete getireceği faydalardan ötürü bu karşıtlığın tasvip edilmesinin mümkün olmayacağını ifade etmektedir. Gelir vergisi aleyhtarlarının yeni vergi rejimi için öne sürdükleri husus, “memleketin geri kalmış bünyesine uygun olmayışı”, okuma yazma bilenlerin sayısının hala az olması nedeniyle uygulama kabiliyetinin bulunmayışıdır. Alkan buna karşılık 25 yıllık Cumhuriyet devrinin bina ettiği temelle biraz gayret gösterilmesiyle bu yeniliğin yürütülmesinin mümkün olacağını ifade etmekte ve eklemektedir:

Ve unutulmamalıdır ki, bu memlekette evvela tatbiki imkânsız ve bünyemize uygun görünmeyen nice inkılaplar yapılmış ve kısa zamanda bunlar tabileşmiş, normal mahiyetini iktisap etmiş, geniş halk kütleleri bu yeniliklere intibak kabiliyetlerini göstermişler ve ispat etmişlerdir (Alkan, 1948e: 180-181).



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

Gelir vergisi üzerine tartışmalar İşletme Mecmuası’nda burada sonlansa da 1948 Kasım’ında toplanan İkinci Türkiye İktisat Kongresi’nde konuyla ilgili zabıtların yırtıldığı kavgalara varan tartışmalar yaşanmıştır. 81 Tüccar Derneği’nin girişimiyle toplanan kongrenin ana maddelerinden biri olan vergi reformu için oluşturulan komisyona katılan delegelerden biri de İsmet Alkan’dır. Kongrenin sonucunda Tüccar Derneği temsilcilerinin gelir vergisinin zamansız ve memlekete fayda getirmeyeceği iddiasıyla kongre tarafından bu kanuna vize verilmemesi isteğine karşılık, üniversite ile Yüksek İktisat ve Ticaret Okuluna mensup ilim adamlarının mücadelesiyle gelir vergisi için lehte karar çıkması sağlanmıştır (Yazman, 1963: 49).

4. Sonuç

İşletme Mecmuası, Türkiye’de süreli yayınlar arasında işletme ve yönetim konularına odaklı ilk dergi olması yönüyle Türk yönetim yazınında bir eşığı temsil etmektedir. Günümüzdeki işletme disiplininin ilgi alanına giren muhasebe, organizasyon vb. birçok konunun akademik gündemimize girdiği, emekleme sürecini yaşadığı dönemlerde ele alınışını yansıması bakımından önemli bir yazın örneğidir. İçeriğinde konuları ele alış bakımından her ne kadar açıklayıcı anlatımın baskın olduğu yazılar çoğunlukta olsa da dergide yayınlanan makalelerin işletmeciliğe ilişkin düşünce ve uygulamaların izlediği tarihsel seyri açıklamada işlevinin olduğu açıktır. İşletme Mecmuası, Türkiye Cumhuriyeti tarihinin siyasi ve iktisadi dönüm noktalarını barındıran 1943–1948 yılları arasında yayımlandığı dönem itibariyle de ilgi çekicidir. Bu bağlamda İşletme Mecmuası’nın ilgili alanyazındaki bir diğer işlevi, yayımlandığı dönem boyunca işletme disiplininin ilgi alanına giren Türkiye’deki iktisadi gündemi oluşturan konuların, dönemin özelliği nedeniyle yüksek öğretim kurumlarında, iktisadi devlet teşekküllerinde ve bakanlıklarda çalışanların oluşturduğu işletmecilik camiasınca ele alınışını göstermesidir. İلمي ve mesleki olma iddiası taşıyan bir derginin, temsil ettiği kesimin o zamanın güncelinde yaşanan gelişmelere karşı tutumunu yansıtmada iyi bir gösterge olduğu düşünülürse, İşletme Mecmuası bu anlamda da bir öneme sahiptir.

İkinci Dünya Savaşı sonrası siyasi ve iktisadi gündemi meşgul eden devletçilik tartışmaları, savaş sonrası yeniden şekillenecek ekonomik ortamda işletmelerin alacağı vaziyet, gelir vergisi tartışmaları ve rasyonalizasyon çalışmaları, ABD yardımları, Cumhuriyet’in kuruluşundan itibaren iktisadi gündemin önemli başlığı olmuş zirai meseleler, dönemin iktisadi gündeminin etkilediği yazılarda başlıca konuları oluşturmuşlardır. Yine içinde bulunan zamanın özellikleri nedeniyle işletmelerin nitelikli eleman ihtiyacının, işletmecilik öğretimi meselelerinin, konuların ele alınışındaki “milli” vurgusunun ve Türk insanından işletmeci yaratma gayretlerinin işlendiği ve konu edildiği yazılar yayımlandığı dönemin işletmecilik gündemini yansıtan içerikleriyle dikkati çekmektedir.

İşletme Mecmuası’nda dönemin Türkiye’si hakkında fikir veren, yaşanan iktisadi gelişmeler karşısında toplumun zihin yapısına dair ipuçlarına da ulaşılmaktadır. Her şeyden önce dergi işletme kavramı ve işletmecilik mesleğinin kitlelere tanıtılmasında bir araç görevi görmüştür. Türkiye’de işletme dendiğinde hâlâ sadece demir yolu ve deniz yolu işletmelerinin akla geldiği (Alkan, 1943c: 11) o zamanlar düşünüldüğünde başta yayıncısı İsmet Alkan’ın öncülüğünü yaptığı derginin bu işlevi, işletmecilik bilgisinin yayılımında gösterilen gayretleri ortaya koymaktadır.

Kaynakça

- Alkan, İ. (1943a). Çıkararken. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (1), 1-2.
- Alkan, İ. (1943b). Ekonomi Kültüründe İşletme Ekonomisi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (3), 67-68.
- Alkan, İ. (1943c). İşletme Ekonomisi İlimi ve Esas Mefhumları. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (1), 7-11.
- Alkan, İ. (1944a). İşletmeci ve Eleman. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (9), 57-59.
- Alkan, İ. (1944b). İşletmeci Gözile: İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Mektebi 1883-1944. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (6), 153-154.
- Alkan, İ. (1944c). Hesap İşleri ve İşletme. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (10), 83-86.
- Alkan, İ. (1945). İşletmede Tasarruf Terbiyesi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (12), 141-144.
- Alkan, İ. (1946a). Milli İşletmelerimiz ve Planlı Çalışma. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 3, (18), 131-134.
- Alkan, İ. (1946b). Endüstri İşletmeciliğimiz. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 4, (20), 25-27.
- Alkan, İ. (1947a). Endüstri Alanında Yeni Hamleler. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (26), 19-21.
- Alkan, İ. (1947b). İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulu’nun 64’üncü Yıl Dönümü Münasebetiyle. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 4, (24), 121-123.
- Alkan, İ. (1947c). Ticaret Öğretiminde Meslek Öğretmeni. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (30), 83-85.
- Alkan, İ. (1947d). Devlet İşletmelerimizin İstikbali. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 4, (23), 95-98.
- Alkan, İ. (1947e). Hususi Teşebbüs ve Milli İşletmeciliğimiz. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (31), 99-101.
- Alkan, İ. (1947f). Gelir Vergisi Kanunu Tasarısı ve İşletmecilik Alemimiz. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (27), 35-37.
- Alkan, İ. (1947g). İyi İşletmeler Yetiştirmek Zaruretindeyiz. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (29), 67-69.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

- Alkan, İ. (1948a). İstanbul Yüksek Ekonomi ve Ticaret Okulu’nun 65’inci Kuruluş Yılıının İdraki Münasebetile Düşünceler. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (35), 163-165.
- Alkan, İ. (1948b). Teknik Öğretim Müesseselerinde İşletme Bilgileri. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 6, (40), 51-52.
- Alkan, İ. (1948c). Memleketimizde Rasyonel Çalışma İhtiyacı. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (33), 131–133.
- Alkan, İ. (1948d). İşletmelerde Maliyet Meselesi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 6, (43), 99–100.
- Alkan, İ. (1948e). Vergi Reformu ve Gelir Vergisi Davası. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (36), 179–182.
- Atasagun, Y. S. (1945). Ziraat İşletmeleri ve Çiftçi Ocağı Meselesi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 3, (13), 10–13.
- Avaner, T. (2008). 1945: Dönüm Noktasında Türkiye. B. A. Güler (Ed.), *Açıklamalı Yönetim Zamandizini: 1940-1949* (586-701). Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi Türkiye Cumhuriyeti İdare Tarihi Araştırması (TİDATA).
- Aydemir, Ş. S. (1967). *İkinci Adam* (Cilt 2). İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Başgöze, M. (1948). Türkiye’de Sinaî Faaliyete Devlet Müdahalesi, Fayda ve Mahzurları-4. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 5, (34), 154- 155.
- Boratav, K. (1974). *100 Soruda Türkiye’de Devletçilik*. Gerçek Yayınevi, İstanbul.
- Boratav, K. (2003). *Türkiye İktisat Tarihi (1908–2002)*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Cumhuriyet Halk Partisi. (1938). *On Beşinci Yıl Kitabı*, Ankara: Cumhuriyet Matbaası.
- Çavdar, T. (2003). *Türkiye Ekonomisi Tarihi 1900-1960*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Dağ, T. (2017). *Türk Yönetim Yazınında Bir Eşik: İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası (1943-1948)*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi, SBE.
- Dik, E. (2008). 1948: Marshall Planı’yla “Hür Dünya”ya Giriş. Birgül Ayman Güler (Ed.), *Açıklamalı Yönetim Zamandizini: 1940–1949* (947-1060). Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi Türkiye Cumhuriyeti İdare Tarihi Araştırması (TİDATA).
- Erçek, M. & Üsdiken, B. (2011). İşletme İktisadı: Türkiye’de Bir Akademik Disiplinin Oluşumu, Gelişimi ve Sönüşü. E. Tokdemir, Ö. Günçavdı & S. S. Kayam (Ed.), *Prof. Dr. Haydar Kazgan’a Armağan: Yakın Tarihimizin İktisadî Panoraması* (229–260). Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.
- Ertürk Keskin, N. (2008). 1940: Savaşa Karşı Ulusal Korunma. Birgül Ayman Güler (Ed.), *Açıklamalı Yönetim Zamandizini: 1940–1949* (15-157). Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi Türkiye Cumhuriyeti İdare Tarihi Araştırması (TİDATA).



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231.
Doi: 10.25295/fsecon.982637

- Eşiyok, B. A. (2009). Sanayi Planlarından 1947 Türkiye İktisadi Kalkınma Planı’na: Bir Dönüşümün Kısa bir Öyküsü. *Memleket Siyaset Yönetim Dergisi*, 4(11), 86-131.
- Ete, M. (1943). Türkiye’de İşletme Ekonomisi İlimi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (4), 108–111.
- Kalfa, C. (2008). 1943: Kötü Günler Yılı'nın Bıçak Sırtı İdaresi. Birgül Ayman Güler (Ed.), *Açıklamalı Yönetim Zamandizini: 1940–1949* (357-463). Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi Türkiye Cumhuriyeti İdare Tarihi Araştırması (TİDATA).
- Karova, B. E. (1943). Ziraatte Maliyet-2. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (4), 115–119.
- Karova, B. E. (1944). İşletmelerde Ücretler Servisi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (10), 97-100.
- Karova, B. E. (1945a). İşletmelerimizin Harp Sonu Düzenleme Problemi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 3, (14), 32–34.
- Karova, B. E. (1945b). İş Düzenlemesi. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (12), 153-156.
- Karova, B. E. (1947). İş Zaman ve Hareketlerinin Etüdü. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 4, (23), 99-102.
- Köylü, K. (1943a). Ziraat İşletmelerimizin Hususi Karakterleri ve Buna Tesir Eden Amiller. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (1), 30–33.
- Köylü, K. (1943b). Ziraat İşletmelerinin Büyüklükleri, Bizde Ziraat İşletmeleri Büyüklüklerine Müessir Faktörler. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (2), 60–63.
- Köylü, K. (1944a). Zirai İşletmelerimizde Arazi Genişliği Talakkileri, Küçük ve Orta İşletmelerin Genişlikleri ve Miktarları. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (5), 139–141.
- Köylü, K. (1944b). Zirai İşletmelerimizde Arazi Genişliği Talakkileri, Küçük ve Orta İşletmelerin Genişlikleri ve Miktarları – 2. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 1, (6), 171–173.
- Köylü, K. (1944c). Türkiye’de Büyük Ziraat İşletmeleri. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (7), 24–26.
- Köylü, K. (1944d). Büyük Ziraat İşletmelerimizin Genişlik ve Miktarı. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (8), 49–50.
- Köylü, K. (1944e). Büyük Ziraat İşletmelerimizin İntişar Mıntıkları ve Nevileri. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (9), 77–79.
- Köylü, K. (1945a). Evkaf İdaresinin Büyük Ziraat İşletmeleri. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 3, (14), 43–45.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231.
Doi: 10.25295/fsecon.982637

- Köylü, K. (1945b). Evkaf İdaresinin Büyük Ziraat İşletmeleri–2. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 3, (15), 67–69.
- Makal, A. (1997). *Osmanlı İmparatorluğu’nda Çalışma İlişkileri: 1850-1920*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Övgün, B. (2008). 1947: Uluslararası İç Politika. Birgül Ayman Güler (Ed.), *Açıklamalı Yönetim Zamandizini: 1940–1949* (849-945), Ankara: Ankara Üniversitesi SBF Kamu Yönetimi Araştırma ve Uygulama Merkezi Türkiye Cumhuriyeti İdare Tarihi Araştırması (TİDATA).
- Özen-Aytemur, J. (2010). *Türkiye’de Yönetim Düşüncesinin Erken Dönemleri: Sümerbank (1930-1945)*. İstanbul: Libra Kitapçılık ve Yayıncılık.
- Özüğurlu, M. (2002). Osmanlı İmparatorluğundan Cumhuriyet’e: Örgütlü İşçi Hareketi ve Demokratikleşme Süreci. Alparslan Işıklı (Ed.), *Türkiye’de Sendikacılık Hareketleri İçinde Demokrasi Kavramının Gelişimi* (35-130). Ankara: T.C. Kültür Bakanlığı Yayınları, 2002.
- Serin, N. (1963) *Türkiye’nin Sanayileşmesi*. Ankara: AÜSBF Yayınları.
- Tekeli, İ. & İlkin, S. (2014a). *İktisadi Politikaları ve Uygulamalarıyla İkinci Dünya Savaşı Türkiye’si* (İkinci Cilt). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tekeli, İ. & İlkin, S. (2014b). *İktisadi Politikaları ve Uygulamalarıyla İkinci Dünya Savaşı Türkiye’si* (Üçüncü Cilt). İletişim Yayınları, İstanbul.
- Tezel, Y. S. (2002). *Cumhuriyet Yönetiminin İktisadi Tarihi (1923–1950)*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Tokay, H. (1944). K/510 sayılı Karara Göre Sanayide Maliyet. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, Sayı: 8, 31–34.
- Tokay, H. (1945a). Teknik Üniversite ve Yüksek Teknik Okullarımızda İşletme Enstitüleri. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 2, (12), 161–164.
- Tokay, H. (1945b). İşletmelerimizin Harpsonu Meseleleri. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 3, (13), 1–3.
- Tokay, H. (1946). Yeni Hükümet Beyannamesi ve İşletmeciliğimiz. *İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası*, Yıl: 4, (22), 73-76.
- Üsdiken, B. (2003). Türkiye’de İş Yapmanın ve İşletmenin Akademikleştirilmesi 1930–1950. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 58(1), 119–147.
- Üsdiken, B. & Erçek M. (2009). Türkiye’de İş Dünyası İçin İlk “İşletme” Dergisi: İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası. *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 9(1), 53–90.
- Yazman, A. T. (1963). *Prof. İsmet Alkan-Hayatı ve Eserleri*. DYO Kültür Yayınları, İstanbul.
- Yenal, O. (2003). *Cumhuriyet’in İktisat Tarihi*. İstanbul: Homer Kitabevi ve Yayıncılık.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscaeconomia*, 7(1), 202-231.
Doi: 10.25295/fsecon.982637

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.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

The Business Administration Agenda of Turkey During the Second World War: The Journal of Business Economics (1943-1948)

Tuna Dağ, Janset Özen-Aytemur

Extended Abstract

This article examines how the social and economic developments of 1940s Turkey were reflected in the articles published in "The Journal of Business Economics," which was the first journal focused on business issues in Turkey and published in 1943-1948. The articles written by the authors from academia and state enterprises during the 1943-1948 period were evaluated based on the issues that formed the political and economic agenda of the time. A total of 260 articles in the 43 issues of the journal were examined under the headings such as Agricultural Issues, National Business Administration, Efforts to Create an Entrepreneur from Turkish People, Training of Qualified People in Business Life, Business Education, and Accounting Affairs. To understand the role of the journal, which aims to "appeal to the business world," the situation of the academic and field of practice that shaped the agenda of the period in which it was published is also explained in the article.

The view that businesses in Turkey could be a science subject emerged in the first half of the 1930s (Üsdiken, 2003: 120). The discipline, which was named "betriebswirtschaftslehre" (BWL) in Germany, was accepted as a branch of economics in Turkey and took the name "business economics" by focusing on businesses and their management. As a part of the business economics literature imported from Germany into the programs of the relevant educational institutions of the 1930s, the Business Journal, which was examined within the scope of this article, started to be published in May 1943 with the individual initiative of İsmet Alkan, one of the teachers of Istanbul Higher Economy and Trade School. The journal is a first in its field in that it deals only with the theoretical and practical issues of business economics as a scientific and professional journal (Alkan, 1943a: 1). During the five-and-a-half-year period of its publication, the Journal of Business represents a beginning in the management literature in that it contains articles from both the academic community dealing with business economics issues and the field of application of government enterprises.

In the 1930s, when the foundations of the field of science related to "a systematic business science education" and "contemporary business administration and management" were laid, Business Economics began to enter the existing schools as a course in the chairs or curricula (Üsdiken, 2003: 120, 125). The distinctive feature of business economics in Turkey is that almost all of the academic staff who pioneered its spread are the names sent to education in Germany and returned to the country to work in various educational institutions. İsmet Alkan, one of the pioneers of business economics in Turkey, also studied at the Berlin High School of Commerce. Alkan joined the Ankara Commerce High School teachers in 1936, left here in 1938, and first took a position as a translator at Alfred Isaac's Faculty of Economics, then in 1940, first at the Istanbul Commerce High School and then at the Istanbul Higher Economy and Commerce School as teaching staff (Erçek & Üsdiken, 2011: 233-234). In the mid-1930s, academic literature was born with the help of textbooks, journal articles and compiled conference texts in the teaching of business economics, which started to be included as a



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscoeconomia*, 7(1), 202-231. Doi: 10.25295/fsecon.982637

separate course in higher education institutions (Üsdiken, 2003: 126). The Journal of Business, examined in this study, can be seen as a popular publishing initiative that started its publication life as an extension of this academic article and contributed to the promotion of business economics. The articles in the Business Journal with 43 issues from May 1943 to November 1948 are given in Table 1 according to the section titles.

This article emphasizes how the economic and political developments during publication were reflected in the Business Journal. An essential part of the articles that directly address Turkey is the articles written by Kazım Köylü, head of the Agricultural Business Economics chair at Ankara Higher Institute of Agriculture, with a doctorate from Germany. The articles examine the existing agricultural enterprises of the period according to the data obtained from the official research results, and suggestions are made.

What stands out throughout Alkan's editorials is that he associates almost all of the subjects he defines and emphasizes with "national management." For Alkan, rationality, selection and employment of good employees, cost calculation, and work organization in the business economy he mentioned are necessary concepts and actions for our "national businesses." The practical equivalent of the enterprise is always "national enterprises" in his expression. In Alkan's editorials, the only science emphasized in the field of business is business economics (Üsdiken & Erçek, 2009: 62). His articles, introducing the business economy, emphasizing its importance and expressing the need for operators who apply the principles of business economics, continued at intervals. While Alkan introduces business economy and business in these articles, he also expresses the necessity of changing the view of economic and commercial life in Turkey.

Another issue handled with the same intensity in Alkan's editorials is the need to raise individuals who know and apply the principles of business economics at all levels, from managers to workers, which is described as the "personnel case." The need for qualified personnel was one of the problems carried over from the Ottoman Empire to Turkey in the 1940s. According to the 1915 Industrial Census, only 19.6% of the workplaces are Turkish or Muslim-owned and operated (Yenal, 2003: 26). Among the workers in tobacco, mine and railway workplaces, those responsible for the management and administration of the work are generally qualified foreign nationals and Ottoman non-Muslims; at the same time, Muslim Ottomans are primarily unskilled and temporary workers (Özüğurlu, 2002: 69). In addition, since the works in the Ottoman Empire did not show continuity, it is not possible to talk about the characteristics of workers that gained continuity; Even the use of the definition of "worker" gained popularity as a result of the decision taken at the 1923 Izmir Economy Congress. The Republic inherited an unqualified and quantitatively inadequate workforce (Makal, 1997: 162-164). The business economy is tried to be legitimized simultaneously in all the articles in which the necessity and importance of raising personnel are expressed. It is stated that those who will enter the business administration profession should receive a business economics education. It is also emphasized that it is essential for solid success that those who will work in businesses and take charge in businesses have fully grasped and digested business economics knowledge, principles and rules.



Dağ, T. & Özen-Aytemur, J. (2023) II. Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye’de İşletmecilik Gündemi: “İşletme-İşletme Ekonomisi ve Organizasyon Mecmuası” (1943-1948). *Fiscaeconomia*, 7(1), 202-231.
Doi: 10.25295/fsecon.982637

The issue of teachers who will train them as well as the managers to be trained is also discussed. In order to obtain successful results from the trade schools, the number of which reached 25 as of October 1947, the importance of training vocational teachers who will teach the vocational courses adequately is stated. For this purpose, some suggestions are made by determining the lack of vocational pedagogy training in the training of teachers (Alkan, 1947c: 84-85). Alkan recommends the establishment of business administration institutes in Turkey for the students at higher technical schools and technical universities to acquire business economics knowledge.

Debates on statism, the situation of businesses in the economic environment that will be reshaped after the war, income tax discussions and rationalization studies, US aid, agricultural issues that have been the important topic of the economic agenda since the establishment of the Republic and other contemporary issues in the study are the main topics of the articles in the Business Journal.



Research Article/Araştırma Makalesi

Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim

Global Environmental Governance in the Context of Sustainable Development

Özlem TEMİZEL¹

Öz

Günümüzde küreselleşen çevresel sorunlar tüm insanlık için yaşamsal bir tehdit haline gelmiş, başka bir ifadeyle kriz boyutuna ulaşmıştır. Bu farkındalık doğrultusunda uluslararası topluluk XX. yüzyılın ikinci yarısından itibaren çevresel sorunlarla ne şekilde başa çıkılacağına yönelik bir arayış içerisine girmiştir. Bu çerçevede çevre sorunları ile mücadelede yeni bir paradigma olarak, uzun zamandır dünya gündeminin kalbine yerleşen çevresel, ekonomik ve toplumsal değerleri ortak paydada birleştiren sürdürülebilir kalkınma kavramı ortaya çıkmıştır. Sürdürülebilir kalkınmanın hayata geçirilebilmesi için yeni bir yönetim modeli olarak katılımcı ve çok aktörlü yönetim yaklaşımı benimsenmiştir. Bu bağlam içerisinde çevresel yönetim, çevre sorunları ile mücadelede, sürdürülebilir kalkınma ve yönetim kavramlarına atıfta bulunularak geliştirilen bir konsept olarak gelişim göstermiştir. Bu çalışma bu bakış açısından yola çıkılarak biçimlendirilmiştir. Bu çerçevede Birleşmiş Milletler öncülüğünde gerçekleştirilen bir dizi uluslararası toplantı ve bu toplantılar sonucunda yayımlanan sonuç bildirgeleri araştırılmıştır. Birleşmiş Milletler, çevresel yönetişimin yerel, ulusal, bölgesel ve küresel düzlemde uygulanabilir olduğunu kabul etmektedir. Bu kapsamda çalışmada küresel çevresel yönetişime odaklanılmıştır.

Jel Kodları: O19, Q01, Q56

Anahtar Kelimeler: Çevresel Sorunlar, Sürdürülebilir Kalkınma, Yönetişim, Küresel Çevresel Yönetişim

Abstract

Today, globalizing environmental issues have become a vital threat to all humanity, in other words; they have reached a crisis level. In line with this awareness, since the second half of the twentieth century, the international community has been in search of ways to deal with environmental issues. In this context, the concept of sustainable development, which emerged as a new paradigm for addressing environmental issues and bringing environmental, economic and social values on common ground, has long been at the heart of the world agenda. For the implementation of sustainable development, a participatory and multi-actor governance approach has been adopted as a new governing pattern. In this context, environmental governance has emerged as a concept developed by referring to the concepts of sustainable development and governance in tackling environmental problems. The way the present study handles the subject is shaped within the scope of this approach. The United Nations recognizes that environmental governance is applicable at the local, national, regional and global levels. In this context, the study is focused on global environmental governance. Within this framework, a range of international meetings held mainly under the leadership of the United Nations, as well as the final declarations published at the end of these events, were analyzed. The perspective of the literature and relevant institutions on the subject was additionally taken as a reference.

Jel Codes: O19, Q01, Q56

Keywords: Environmental Issues, Sustainable Development, Governance, Global Environmental Governance

¹ zlmzmzl@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4669-7531

1. Giriş

İnsanlık var olduğu günden itibaren doğal kaynakları gereksinimleri doğrultusunda kullanmakta, daha doğrusu fütursuzca tüketmektedir. Özellikle sanayi devrimi ile ileri bir noktaya ulaşan bu durum, 1950'li yıllarla birlikte çevresel değerler üzerinde ciddi baskılar yaratmış ve çevre sorunları olarak nitelendirilen soğuk bir gerçeklik ile karşı karşıya kalınmıştır. Sanayi toplumu, nüfus artışı, yoksulluk, kentleşme ve küreselleşme gibi olgular çevre sorunlarının ortaya çıkışında ve derinleşmesinde ana unsurlar olarak kabul edilmektedir. Temel olarak insan doğa ilişkisindeki dengesizlikten kaynaklanan çevre sorunlarının gerek ortadan kaldırılması gerekse önlenmesinde çevre ve ekonomi arasındaki ilişkinin belirleyici olduğu bilinmektedir.

Tüm insanlığı ilgilendiren çevre sorunlarının ancak işbirliğiyle çözülebileceği farkındalığıyla uluslararası toplum 1970'li yıllardan itibaren küresel ortaklık ekseninde bir araya gelmeye başlamıştır. Bu çabalar sonucunda 1980'lerle birlikte çevrenin korunması ve kirliliğin önlenmesi ile ekonomik faaliyetlerin devamının sağlanması ve yoksulluğun önüne geçilmesine yönelik olarak çevre, ekonomi ve toplum arasında bir denge kurulması düşüncesi üzerine temellenen sürdürülebilir kalkınma kavramı ortaya çıkmış ve önemli bir paradigma olarak dünya gündemine yerleşmiştir. Öte yandan çok aktörlü ve katılımcı bir anlayışa dayandığı iddia edilen yönetim modeli çevresel değerlerin korunması ve sürdürülebilir kalkınmanın hayata geçirilmesinde yeni yönetim modeli olarak benimsenmiştir.

Bu kapsamda sürdürülebilir kalkınma, yönetim ve bu kavramlara atıfta bulunularak geliştirilen çevresel yönetim çevre sorunları ile mücadelede temel kavramlar olarak ortaya çıkmıştır. Birleşmiş Milletler (BM), çevresel yönetimin ulusal, bölgesel ve küresel bazda uygulanabilirliğini kabul etmektedir.

Bu çerçevede çalışma kapsamında öncelikle küresel çevre sorunları ve uluslararası toplumun bu sorunlar karşısındaki tutumunun bir sonucu olarak ortaya çıkan sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı ortaya konulmaktadır. Daha sonra sürdürülebilir kalkınmanın yaşama geçirilmesi için anahtar bir kavram olarak sunulan yönetim perspektifinden küresel çevresel yönetim kavramsal boyutta tartışılmaktadır.

2. Çevre Sorunlarının Küreselleşmesi ve Çözümüne Yönelik Küresel Çabalar

Çevre sorunları, bir bütün olarak çevrenin ya da onu oluşturan bileşenlerin zaman içerisinde giderek niteliğinin değişmesi, değerinin azalarak yok oluş sürecine girmesidir. XX. yüzyılın ortalarında insanlığın doğayla olan ilişkilerini gözden geçirmesini gerektiren bir olgu olarak kendini gösteren çevre sorunları aslında yeni bir durum değildir. Dünya nüfusundaki hızlı artış, ekili alanlardaki genişleme ve yüksek düzeyde sanayileşmiş toplumların doğuşu sonucunda çevre sorunlarının boyutları büyümüş ve daha karmaşık bir hal almıştır. 1990'lı yıllara gelindiğinde Dünya, geçmişteki eylemlerden kaynaklanan ve birbiriyle bağlantılı ormansızlaşma, toprak erozyonu, çölleşme, tuzlanma, yabancı hayvan ve bitkilerin gittikçe kaybolması, besin, para ve temel insan gereksinimlerinin dağılımındaki büyük eşitsizlikler, artan kirlilik düzeyi gibi bir dizi krizle karşı karşıya kalmıştır (Keleş, Hamamcı & Çoban, 2015: 20-21; Ponting, 2000: 356-357).



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

Çevre üzerindeki baskılar, temelde insanların tükettikleri ile ekosistemlerin sunabildikleri arasındaki dengesizlikten kaynaklanmaktadır (TÇV, 1996: 126-127). Nüfus artışı ve ekonomik süreç çevre sorunlarının iki önemli sebebidir. Bu bağlamda gerek sorunların ortaya çıkması gerekse sorunlara çözüm bulunması ya da bunlar ortaya çıkmadan önlenmesinde çevre ile ekonomi arasındaki yoğun ilişkinin belirleyici olduğu kabul edilmektedir (Kaplan, 1997: 49). Diğer bir anlatımla, çevre sorunlarının zaman içerisinde önem kazanması ile birlikte en başlardaki kirlenme temelli bakış açısı terkedilerek, bu sorunlar, çevre ve kalkınma arasındaki karşılıklı etkileşimden kaynaklanan “kullanma-koruma ve yönetme” sorunlarının bütünü olarak ele alınmaya başlanmıştır (Algan, 1995: 210).

Çıkış sebepleri ve biçimleri ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık göstermekle birlikte çevre sorunları giderek sınır ötesi başka bir deyişle küresel nitelik kazanmıştır (Kaplan, 1997: 185-186). Çevre sorunlarının küresel nitelik kazanma eğilimi artarken diğer taraftan küreselleşme sürecinin kendisinin de çevre sorunlarına kaynak oluşturduğunun altını çizmek gerekir (Yıkılmaz, 2003: 76).

Çevre, küreselleşmenin katmanlarının en açık biçimde izlenebildiği alandır. Birçok çevre sorunu kendiliğinden küreseldir ki iklim değişikliği buna en iyi örnektir. Farklı yerelliklerdeki insan etkinliklerinden kaynaklanan bu sorun yine farklı yerelliklerde farklı etkiler yaratmaktadır. Bazı sorunlar ise yeryüzündeki ekolojik sürekliliği ihmal ederek ilerleyen ekonomik etkinliğin sonucudur. Küreselleşmeyle özdeşleşen hareketliliğin ürünü olan bu tür sorunlara verilebilecek örnekse tehlikeli atıklardır. Sınır aşan etkileriyle bu tür sorunlar, sınırların geçirgenleştiği bir ulus aşırı alanın çevresel karşılığı gibidir. Üçüncü bir grubu da yerel olmakla birlikte görülme yaygınlığının küreselleştirdiği çevre sorunları oluşturmaktadır. Çölleşme, ormansızlaşma yerel nitelikli sorunlardır ama yaygın biçimde yeryüzünün pek çok bölgesinde görülmektedir (Mazlum, 2007: 93).

Çevre öz olarak uluslararasıdır. Bu çerçevede çevre sorunlarının artması, ekolojik dengenin bozulması; yerel sorunları ve eylemleri kolayca uluslararası topluluğu ilgilendirecek ve etkileyecek boyuta taşımıştır. Sonuç olarak çevre, uluslararası siyasanın ve örgütlerin ilgi alanına girmiştir (Hamamcı, 2016: 446). Bununla birlikte Algan (1995: 211) karmaşık, girişik ve sınır tanımaz niteliği dolayısıyla çevresel sorunların yol açtığı olumsuzlukların aynı anda gerek yerel gerek ulusal gerekse de uluslararası boyutlarda etkili olmasının kaçınılmazlığına ve bu bağlamda bu sorunlarla savaşımında işbirliği yapılmasının gerekliliğine dikkat çekmektedir.

Bu kapsamda uluslararası düzlemde ilk ve önemli bir adım olarak Birleşmiş Milletler tarafından 1972 yılında Stockholm’de 113 ülkenin katılımıyla Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansı gerçekleştirilmiştir. Konferans sonrasında yayımlanan Bildirge’de insan-çevre ilişkileri, insan faaliyetlerinin çevre üzerindeki olumsuz etkileri, ülkelerin ekonomik gelişmeleri ve yaşam koşullarının iyileştirilmesi, uluslararası hukuk gibi konulara yer verilmiş, tek bir dünyamız var gerçeğinden yola çıkılarak işbirliği ve dayanışma vurgusu yapılmıştır. Ayrıca Konferans’ta ekonomik ve toplumsal az gelişmişliğin yarattığı kirlenmenin çevre sorunlarının en kötüsü olduğu kabul edilmiştir. Stockholm sonrası, BM çevre konusundaki faaliyetlerine kendi bünyesindeki uzman kuruluşlar vasıtasıyla başlamış ve çevreden sorumlu kurum olarak Birleşmiş Milletler Çevre Programı (United Nations Environment Programme-UNEP) oluşturulmuştur. Bu örgütlenme sürecindeki bir diğer yapı ise 1983 yılında faaliyetlerine



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

başlayan Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu'dur (World Commission on Environment and Development-WCED) (Hamamcı, 2016: 450, 453, Yıkılmaz, 2003: 113).

Birleşmiş Milletler bünyesinde yapılan ilk çevre konferansı olma özelliğini taşıyan Stockholm, ilerleyen dönemdeki pek çok konferans, toplantı ve çalışma için bir model teşkil etmesinin yanı sıra çevre konusunda gerçekleştirilecek pek çok faaliyetin de yoluna ışık olmuştur.

2.1. Yeni Bir Perspektif: Sürdürülebilir Kalkınma Yaklaşımı

Başkanlığına Harlem Brundtland'ın getirildiği Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu tarafından 1987 yılında "Ortak Geleceğimiz" (Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future) adlı rapor yayımlanmıştır (TÇV, 1989).

Ortak Geleceğimiz Raporu'nun temel kaygısı, çevre ile kalkınma arasındaki uyumsuzluktan, kalkınma uğruna çevrenin feda edilmesinden ileri gelmektedir. İnsanlığın geleceğe güvenle bakabilmesi için uluslararası ekonomik ilişkilerde anlayış değişikliğine gereksinim duyulduğu düşüncesinden hareketle Rapor'da çevrenin ekonomik kalkınmanın kaynağı ve sınırı olduğu düşüncesi üzerine şekillenen dengeli ve sürekli bir kalkınma modeli önerilmektedir (TÇV, 1989).

Ortak Geleceğimiz Raporu'nda sürdürülebilir kalkınma şu şekilde tanımlanmıştır (TÇV, 1989: 73):

"Bugünün ihtiyaçlarını, gelecek kuşakların da kendi ihtiyaçlarını karşılayabilme olanağından ödün vermeksizin karşılamaktır"

Bu kapsamda Komisyon yoksulların temel ihtiyaçları başta olmak üzere ihtiyaç kavramına her şeyden fazla öncelik verilmesine ve çevrenin bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçları karşılayabilme yeteneğine teknolojinin ve sosyal örgütlenmenin getirdiği sınırlamalara dikkat çekmektedir (TÇV, 1989: 73).

Tekeli'nin anlatımıyla sürdürülebilirlik temelde insan merkezli bir ahlak ilkesidir. Bu bağlam içerisinde insanların kendi önceliklerini terk etmeden, çevresel tehlikeleri göz önünde tutarak daha bilinçli davranmaları ve uygun teknolojileri kullanmaları halinde gelişmelerini sürdürebilecekleri düşüncesi üzerine temellenen sürdürülebilirlik, bir kalkınmadan vazgeçmeyi içermez (Tekeli, 2001: 732). Aslında sürdürülebilir kalkınma kavramı, başka bir anlatımla "çevreyi dışlamayan kalkınma" kavramı, "ekonomik kalkınma ve sağlıklı çevreyi yaratma ve koruma amaçlarının çelişen hedefler olmadığı varsayımına dayanmaktadır" (Keleş & Hamamcı, 1998: 156).

Keleş (1998: 112) tarafından "sürekli ve dengeli gelişme" olarak nitelendirilen sürdürülebilir kalkınma, "çevre değerlerinin ve doğal kaynakların savurganlığa yol açmayacak biçimde akılcı yöntemlerle, bugünkü ve gelecek kuşakların hak ve yararları da göz önünde bulundurularak kullanılması ilkesinden özveride bulunmaksızın ekonomik gelişmenin sağlanmasını amaçlayan çevreci dünya görüşü" şeklinde tanımlanmaktadır.

Sürdürülebilir kalkınma, sadece ekoloji ile ekonomi arasında denge kurulmasına yönelik bir yaklaşım olmayıp, aynı zamanda sosyal, kültürel, siyasal ve kurumsal süreçler içeren çok boyutlu bir kavramdır. Bu kavramın merkezinde insan ve bugünkü ve gelecek kuşaklar arasındaki dayanışma bulunmaktadır. Öte taraftan bu kavram, yalnızca gelişmekte olan ülkeler



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscaeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

için değil, varsılı ve yoksulu ile tüm ülkelerin uygulaması gereken bir yaklaşım sunmaktadır. Bu kapsamda sürdürülebilir kalkınma; gelişmekte olan ülkeler için, ekonomik ve sosyal gelişmeleri gerçekleştirirken çevreyi ve doğal kaynakları da korumak, gelişmiş ülkeler için ise bugünkü gelişmişlik ve refah düzeylerini koruyabilmek ve yaşam kalitelerini yükseltebilmek için çevre değerlerine sahip çıkmak, çevreyi korumaktır. Kavramın temel öğeleri; mekân boyutuna karşılık gelen kuşak içi dayanışma ve adalet ile zaman boyutuna karşılık gelen kuşaklararası dayanışma ve adalettir (Mengi & Algan: 2003: 3-4).

Sürdürülebilir kalkınma kavramı bir taraftan ekonomik siyasetleri çevreyi dikkate alacak bir biçimde uyumlaştırırken bir taraftan da yoksulluğu yenecek kadar güçlü bir büyümeye pay bırakan bir çerçeve siyaset sunmaktadır (TÇV, 1996: 127).

Bugünkü çevre sorunları ağırlıklı olarak ekonomik etkinliklerden kaynaklanmaktadır. Diğer taraftan küreselleşen ekonomi; ülkeler arasında, bir ülkedeki bölgeler arasında ve toplumdaki sosyal gruplar ve bireyler arasında refah düzeyi bakımından derin farklılıklar yaratmaktadır. Bu bağlamda işsizlik, yoksulluk, barınma sorunu, yetersiz beslenme de hava, su, toprak kirliliği gibi bir çevre sorunu olarak kabul edilebilir. Bu sebeple sürdürülebilir kalkınma anlayışının içinde yalnızca ekolojik göstergeler değil, ekonomik ve sosyal göstergeler de yer almaktadır (Mengi & Algan, 2003: 90-91).

Yeni bir paradigma olarak gündeme oturan sürdürülebilir kalkınmanın ekonomik, çevresel ve toplumsal olmak üzere 3 boyut üzerinde temellendiği kabul edilmektedir. Bu üç boyut şu şekilde özetlenebilir (Harris, 2009: 25):

“Ekonomik: Ekonomik olarak sürdürülebilir bir sistem, mal ve hizmetleri süregelen esaslara dayanarak üretebilmeli; hükümet ve dış borçları yönetilebilir düzeylerde sürdürebilmeli, tarımsal ve endüstriyel üretime zarar veren aşırı sektörel dengesizliklerden sakınmalıdır.

Çevresel: Çevresel olarak sürdürülebilir bir sistem, yenilenebilir kaynak sistemlerinin ya da çevresel yatırım işlevlerinin istismarından kaçınarak ve yenilemeyen kaynakları yalnızca yatırımlarla yerine yeterince konulduğu ölçüde tüketerek istikrarlı bir kaynak temeli sağlamalıdır. Bu süreç, genellikle ekonomik kaynak olarak sınıflandırılmayan, biyolojik çeşitlilik, atmosferik denge ve diğer ekosistem işlevlerinin korunmasını da içermelidir.

Toplumsal: Sosyal olarak sürdürülebilir bir sistem, dağıtıcı eşitliği; sağlık ve eğitim dâhil olmak üzere yeterli sosyal hizmetlerin sağlanmasını, cinsiyet eşitliğini, siyasal hesap verebilirliği ve katılımı sağlamalıdır.”

Sosyal olarak sürdürülebilir bir sistem, dağıtıcı eşitliği, sağlık ve eğitim dâhil olmak üzere yeterli sosyal hizmetlerin sağlanmasını, cinsiyet eşitliğini, siyasal hesap verebilirliği ve katılımı sağlamalıdır

Görüldüğü üzere 1980’li yılların sonlarından itibaren ulusal ve uluslararası çevre siyasetlerinde kilit bir kavram olarak karşımıza çıkan sürdürülebilir kalkınma, insan merkezli bir yaklaşımın uzantısıdır. Kuşak içi ve kuşaklar arası adaleti sağlamayı amaç edinen sürdürülebilir kalkınma; ekonomik büyümeyi önceleyerek, bunun ancak sürdürülebilir bir çevre ile olanaklı kılınabileceği düşüncesi üzerine temellenmektedir.

1992 yılında Rio'da gerçekleştirilen BM Çevre ve Kalkınma Konferansı'nın ana teması "sürdürülebilir kalkınma" olmuştur. Konferans'ın çıktıları; küresel, ulusal, bölgesel ve yerel düzeydeki uygulamalara yön veren Rio Bildirgesi, Gündem 21, İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi, Biyolojik Çeşitliliğin Korunması Sözleşmesi ve Orman Varlığının Korunması İlkeleri şeklindedir (Algan, 1995: 215; Mengi & Algan, 2003: 4).

Çevresel sorunlarla mücadelede anahtar bir kavram olarak sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı Rio Bildirgesi'ne İlke 3 ve İlke 4 ile açık bir biçimde girmiştir (UN, 1992):

"İlke 3: Kalkınma hakkı, şimdiki ve gelecek nesillerin kalkınmacı ve çevresel ihtiyaçlarını eşitlikçi bir şekilde karşılamaya yönelik olarak kullanılmalıdır."

İlke 4: Sürdürülebilir kalkınmayı başarmak amacıyla, çevresel koruma kalkınma sürecinin gerekli bir kısmını oluşturmali ve ondan ayrı olarak düşünülmemelidir."

Diğer taraftan İlke 10 kapsamında çevre sorunlarıyla mücadelede katılımcılığın önemini altı çizilmiştir.

Rio ilkeleri, Konferans sonrasında 170'ten fazla ülke tarafından kabul edilmiş ve sonrasında sürdürülebilir kalkınma anlayışı bu ülkelerin yasal düzenlemelerinde yerini almaya başlamıştır (Uzel, 2006: 77-78).

Rio Dünya Zirvesi sürdürülebilir kalkınmayı ana gündem konusu olarak belirleyen ilk uluslararası konferans olması niteliğiyle özel bir yere sahiptir. Bundan böyle sürdürülebilir kalkınmanın, temel bir ilke olarak çevre siyasetlerinin tam kalbine yerleştiği görülmektedir.

Rio Konferansı çıktılarının etkili bir şekilde uygulanmasını sağlamak, çevre ve kalkınma konularının bütünleştirilmesi için uluslararası işbirliğini artırmak ve hükümetler arası karar verme kapasitesini etkili ve akılcı bir hale getirmek, Gündem 21'in ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde uygulanmasını incelemek üzere BM bünyesinde Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonu (Commission on Sustainable Development) kurulmuştur (Algan, 1995: 215-216).

Rio'nun izini süren ve Rio+10 ve Rio+20 olarak da anılan Birleşmiş Milletler konferansları "sürdürülebilir kalkınma" ana teması etrafında toplanmıştır.

Diğer taraftan BM tarafından öncelikli olarak yoksulluğun önüne geçilmesi doğrultusunda 2015 yılına değin ulaşılması hedeflenen Binyıl Kalkınma Hedefleri adı altında sağlıktan eğitime değin 8 Hedef belirlenmiştir (UN).

2015 yılında ise BM üye devletleri tarafından Sürdürülebilir Kalkınma İçin 2030 Gündemi kabul edilmiştir. Gündem kapsamında belirlenen 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi için küresel bir ortaklık içerisinde gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkelere acil olarak eylem çağrısında bulunulmuştur. Gündem, yoksulluğu ve diğer yoksunlukları sona erdirmenin yolu olarak; iklim değişikliğiyle mücadele ederken ve okyanusları ve ormanları korumaya çalışırken, sağlığı ve eğitimi iyileştiren, eşitsizliği azaltan ve ekonomik büyümeyi teşvik eden stratejilerle el ele gidilmesini salık vermektedir (UN).

Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri'nin odak konuları; sürdürülebilir kalkınma, demokratik yönetim ve barışın sağlanması ile iklim ve afete karşı direnç şeklinde belirlenmiştir. Bununla birlikte 17 hedef incelendiğinde; yoksulluğun önlenmesinden iklim değişikliğine, sürdürülebilir şehir ve yaşam alanlarından insana yakışır iş ve ekonomik büyümeye kadar geniş bir yelpazede

hazırladığı, ekonomik, çevresel ve sosyal hedeflere bütünlük bir yaklaşımla yer verildiği görülmektedir (UN, <http://www.un.org/sustainabledevelopment/>).

Bu kapsamda “17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi”ni 2030 yılına kadar gerçeğe dönüştürmek küresel topluluğun şimdiye kadar üstlendiği en kapsamlı sorumluluklardan biri olarak kabul edilmektedir. Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri, sağlık koşulları ve su dışında çevre ile bütünleşmemiş Binyıl Kalkınma Hedeflerinden farklı olarak çevre ile ilgili sorunların önemi ve belirleyiciliği fark edilerek tasarlanmıştır (Eşkinat, 2016: 280).

Görüldüğü üzere sürdürülebilir kalkınma, 2030’a kadar küresel gündemin en önemli maddelerinden biri olma özelliğini taşımaktadır. Dünyayı daha iyi bir yere dönüştürmeyi amaç edinen “17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi”nin gerçek kılınması da ancak küresel işbirliği ile mümkün olacağı kabul edilmektedir.

2.2. Sürdürülebilir Kalkınma İçin Yönetişim

Rio Zirvesi sonrasında hayata geçirilen en önemli belge, XXI. yüzyılın gündemini oluşturmayı amaçlayan ve ismini de buradan alan, Gündem 21; bu yüzyılda çevre ve kalkınma sorunlarıyla başa çıkılmasına ve sürdürülebilir kalkınmanın gerçekleştirilmesine yönelik eylem planlarını tanımlamaktadır (UN, 1992).

"İnsanlık tarihsel bir dönüm noktasındadır" tümcesiyle başlayan Gündem 21, amaca ulaşmak için, vazgeçilmez bir yöntem olarak, "küresel ortaklık" kavramını gündeme getirmiştir. Bu kavramla birlikte, tüm dünyada geleneksel yönetim anlayışı, yerini, "yönetişim" olarak ifade edilen, katılımcılığa ve ortaklıklara dayalı yeni bir yaklaşıma bırakmaya başlamıştır. Bu yeni yaklaşım ile yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları, diğer yerel aktörler, merkezi yönetimlerle uluslararası topluluğun ortakları olarak nitelendirilmiştir (UN, 1992).

Gündem 21’in temel felsefesi sürdürülebilir kalkınmanın amacına ulaşılabilmesi için toplumsal uzlaşmanın mutlak surette sağlanması şeklindedir. Bu bakış açısı Mengi & Algan (2003: 158) tarafından yönetim anlayışının yerinin yönetim anlayışına bırakılması hedefinin somut göstergelerinden biri olarak değerlendirilmektedir.

Gündem 21’in 28’inci Bölümü’nde işbirliğini gerekli kılan sürdürülebilir kalkınmanın çok aktörlü ve katılımcı bir şekilde hayata geçirilebilmesi için en uygun aracın “Yerel Gündem 21” olduğu düşüncesi paylaşılmaktadır. Buna göre katılımcılık ve ortaklık anlayışı ekseninde yerel yönetimlerin karar alma, planlama ve uygulama süreçlerine tüm ilgili aktörlerin, özellikle de kadınların, gençlerin ve sanayicilerin etkin olarak katılımını sağlayacak programlar geliştirilmesi ve uygulanması gereklidir (UN, 1992).

Böylece, çevre sorunlarının çözümü için, çevresel kaygılar ile gelişme çabalarını birlikte ele alan, gelecek nesilleri de düşünerek insanlığın tüm gereksinimlerinin karşılanmasını hedefleyen sürdürülebilir kalkınma yaklaşımının gerçekleştirilebilmesinin aracı olarak küresel düzeyde yönetim modeli öngörülmüştür (Uzel, 2006: 124-123).

Rio’dan 10 yıl sonra, 26 Ağustos-4 Eylül 2002 tarihleri arasında Johannesburg’da yapılan Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Zirvesi, diğer bir ifadeyle Rio+10, 10 yıl önce oluşturulan Gündem 21’in ve diğer Rio ilkelerinin, ne ölçüde hayata geçirilebildiği değerlendirilerek, başta gelişmekte



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

olan ülkeler olmak üzere tüm ülkelerde daha etkili biçimde uygulanması için gerekli olan mekanizmalara odaklanmıştır (Keleş, Hamamcı & Çoban, 2015: 334; TÜBİTAK, 2004).

Konferans sonucunda kabul edilen Johannesburg Sürdürülebilir Kalkınma Bildirgesi'nde; sürdürülebilir kalkınmanın sağlanması için yönetişimin bir araç olduğu düşüncesinin altı büyük bir kararlılıkla tekrar çizilmiştir. Ulusal ve uluslararası alanda, iyi yönetişim, sürdürülebilir kalkınma için zorunluluk olarak belirlenmiştir. Küreselleşen dünyada sürdürülebilir kalkınmanın, bir taraftan Kuzey-Güney hükümetleri arasında diğer taraftan ise hükümetler ile diğer aktörler arasında ortaklıklar kurulması yoluyla yaşama geçirilebileceği vurgulanmıştır. (UN, 2002).

2000 yılında, BM Genel Kurulu tarafından kabul edilen "Binyıl Kalkınma Hedefleri" içerisinde belirlenen 8 hedeften biri "çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması" ve bir diğeri "kalkınma için küresel bir ortaklık geliştirilmesi" şeklindedir. Binyıl Kalkınma Hedefleri ile sürdürülebilirlik ve küresel işbirliğinin pekiştirilmiş, ayrıca kalkınma için küresel ortaklığın geliştirilmesi hedefi kapsamında "iyi yönetişim" benimsenmiştir (UN).

2012 yılında gerçekleştirilen BM Dünya Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı'nın -diğer adıyla Ro+20- Sonuç Bildirgesi olan "İstedığımız Gelecek" kapsamında BM sisteminde eşgüdümün sağlanması yanında ekonomik, sosyal ve çevresel boyutlarının dengeli bir biçimde bütünleştirilebilmesi amacıyla sürdürülebilir kalkınmanın kurumsal çerçevesi bağlamında yönetişimin güçlendirilmesinin gerekliliğinin yinelendiği görülmektedir. Ayrıca Bildirge'de yerel, alt-ulusal, ulusal, bölgesel ve küresel düzeyde herkesin sesini duyurabilmesi ve çıkarlarının temsil edilebilmesine olanak verecek bir yönetişim yapısının sürdürülebilir kalkınmada ilerleme sağlanmasında kritik bir önem taşıdığı kabul edilmiştir (UN, 2012).

1992 Rio Dünya Zirvesi ve Gündem 21 ile başlayan süreçte çevresel sorunların çözümünde, küresel ortaklık ve sürdürülebilir kalkınmanın geri dönüşü olmayan bir biçimde öne çıktığı görülmektedir. Bununla birlikte sürdürülebilir kalkınma için gerek ulusal gerekse küresel düzeyde önerilen yönetme modeli olarak "yönetişim" öngörülmüştür.

Öte yandan 2015 yılında, Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri kapsamındaki Hedef 17 "Sürdürülebilir Kalkınma İçin Küresel Ortaklığı Canlandırmak" olarak belirlenmiştir. Bu çerçevede başarılı bir sürdürülebilir kalkınma gündeminin hükümetler, özel sektör ve sivil toplum arasında ortaklığı gerekli kıldığına işaret edilmektedir. Merkezinde Birleşmiş Milletler Kalkınma Programının (United Nations Development Programme-UNDP) bulunduğu bu ortaklığın aktörleri; hükümetler, BM sistemi, Dünya Bankası, Afrika Kalkınma Bankası, Asya Kalkınma Bankası gibi uluslararası finansal kurumlar, özel sektör, insani yardım kuruluşları gibi küresel ve yerel düzeyde UNDP'ye destek veren kurumlar ve sivil toplum kuruluşlarıdır (UN, <http://www.un.org/sustainabledevelopment/>).

3. Küresel Çevresel Yönetişim

Bugün kullanılan anlamıyla ilk kez 1989 yılında Dünya Bankası tarafından yayımlanan bir raporda yer alan yönetişim kavramının 1990'lardan itibaren küresel düzeyde gündeme gelmesinde Dünya Bankası (World Bank-WB), Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development-OECD) ve Birleşmiş Milletler etkili

olmuştur (Bayramoğlu, 2014: 34-35). Diğer taraftan yönetim modelinin dünya çapında yaygınlık kazanması açısından Yerel Gündem 21 süreci de oldukça önemlidir. 2000’li yıllardan itibaren de yönetişimin yerini “iyi yönetim-good governance” kavramının almaya başladığı görülmektedir (Mengi & Algan, 2003: 13).

Diğer taraftan 1980’lerin ortalarından itibaren iklim değişikliği, ozon tabakasının incilmesi gibi küresel çevre sorunlarının ortaya çıkması ile yönetim düşüncesinin gelişiminin aynı zamana rastladığını belirtmek gerekir (Harashima, 2000:194).

Alanyazında yönetim hakkında pek çok tanımlama bulunmakla birlikte çevresel yönetişimin anlaşılması açısından şu tanım ufuk açıcudur: Yönetişim; insanların birbiriyle sosyal, siyasal ve ekonomik ilişkilerini ve ekosferi yönetmek üzere kullandıkları resmi, gayri resmi mekanizmalar ve süreçlerdir. Bu mekanizmalar ve süreçler sosyal kurumlarda şekillenir ve sosyal normları, değerleri ve güç ilişkilerini yansıtır.” Dolayısıyla yönetim, insanların kolektif kararlarını vermek ve uygulamak için kullandığı her tür sistemi kapsar. Bu çerçevede yönetişimi en basit biçimde “düzenlenmiş kuralların ve toplu hareketlerin koşulları” şeklinde anlamak gerekir (Seyle & King, 2014: 28-29).

Çevresel yönetim, sürdürülebilir kalkınmanın üç unsurundan biri olan çevrenin korunmasına yönelik olarak ve sürdürülebilir kalkınma ve yönetim kavramlarına atıfta bulunularak geliştirilen bir kavram olarak karşımıza çıkar (Uzel, 2006: 229).

Rosenau (1997) çevresel yönetişimi, “çevresel kaynakların kullanımına olanak sağlayan ya da bunu sınırlayan kurumsal düzenlemelerin kurulması, yeniden teyit edilmesi ya da değiştirilmesi aracılığıyla çevresel çatışmaların önlenmesi” şeklinde tanımlamaktadır.

Çevresel yönetişimin özü, çevre sorunlarının hangi bakış açısıyla ele alındığına ilişkindir. Bu bağlamda çevresel yönetim, çevre sorunlarına dair resmi ve resmi olmayan kurumlar ve aktörler arasındaki etkileşimle ilgilidir. Bunun yanında çevre sorunlarına dair politik gündem, siyasalar ve uygulanacak programlar da çevresel yönetimle ilişkili kabul edilmektedir (Schreurs, 1998).

Çevresel yönetişimin hayata geçirilmesinde üç koşulun sağlanması gereklidir. Bunlardan ilki, uluslararası düzeyde yeni kurumlar ve norm oluşturma süreçlerinin yaratılmasıdır. İkinci olarak, çevre sorunlarının çözümünde katılımın sağlanması için sivil toplum örgütleri, iş dünyası, akademik çevreler, yerel yönetimler ve diğer aktörler teşvik edilmelidir. Üçüncü ve sonuncusu ise küresel çevresel sorunların altında yatan nüfus artışı, yoksulluk ve az gelişmişlik, yetersiz teknolojiler ve piyasa başarısızlığı gibi nedenlerin daha doğrudan bir şekilde ele alınmasıdır (Rosenau, 1997).

Çevresel yönetişimin yerel, ulusal ve küresel boyutlarda hayata geçirilmesinin mümkün olduğu kabul edilmektedir (Bayramoğlu, 2014).

Küresel çevresel yönetim; “küresel çevre koruma süreçlerini düzenleyen örgütler, siyasa araçları, mali mekanizmalar, kurallar, prosedürler ve normlar toplamı” olarak tanımlanmaktadır (Najam, Papa & Taiyab, 2006: 3).



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

Küresel çevresel yönetişimin nihai amacının çevreyi geliştirmek ve sonuç olarak daha kapsamlı bir sürdürülebilir kalkınma hedefinin önünü açmak şeklinde olduğu (Najam, Papa & Taiyab, 2006: 9) genel olarak kabul edilen bir görüştür.

Bu çerçevede küresel çevresel yönetişimin, çevre sorunları ile mücadelede rol alan kurumlar ve aktörler ile bunlar arasındaki ilişkiler, uluslararası anlaşmalar ve diğer yasal düzenlemeler ve bu çerçevede belirlenen ilke ve kurallar, siyasa belirleme ve karar alma süreçleri, geliştirilen siyasalar, uygulama ve izleme mekanizmalarından oluştuğunu söylemek mümkündür.

3.1. Küresel Çevresel Yönetişimde Aktörler

Küresel çevresel yönetişimde en önde gelen aktörler, BM sistemi içindeki uzman kuruluşlar, uluslararası/bölgesel kuruluşlar, ulus devletler, sivil toplum kuruluşları (STK) ve özel sektör ve çok uluslu şirketlerdir (Rosenau, 1997; TÇV, 1996: 259).

Uluslararası çevre siyasalarının belirlenmesi sürecinin merkezinde asıl olarak Birleşmiş Milletler yer almaktadır. Bu kapsamda BM'nin yönetişim yaklaşımı konuyu doğrudan şekillendirmektedir (Topçu, 2007: 106). BM, bugüne değin, iki önemli katkı sağlamıştır: İlk olarak, uluslararası kamuoyunun dikkatini çevre sorunlarının boyutlarına ve tehlikelerine çekmiş, bir duyarlılık yaratmıştır. Bununla bağlantılı ikinci katkısı da çevre sorunlarının küresel etkilerini vurgulaması ve bu sorunların altından ancak ortak sorumlulukla kalkılabileceğini gündeme getirmesidir (Yıkılmaz, 2003: 145).

UNEP başta olmak üzere Ekonomik ve Sosyal Konsey (The Economic and Social Council-ECOSOC), Dünya Sağlık Örgütü (World Health Organization-WHO), Gıda ve Tarım Örgütü (Food and Agriculture Organization-FAO) gibi BM bünyesindeki kuruluşlar yanında Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization-WTO), Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Avrupa Birliği (European Union) gibi çevreyle doğrudan ilişkili olmayan kuruluşlar da çevresel yönetişim açısından çeşitli roller üstlenmektedir (Ivanova, 2014: 194-199; Topçu, 2007: 210-211).

Dünya Bankası, özellikle azgelişmiş ülkelere yönelik proje kredileri, yapısal uyum programları, küresel çevre fonu uygulamaları gibi faaliyetleri ile siyasa belirleme, uygulama ve finansman boyutlarında öne çıkmaktadır. Dünya Bankasının yönetişim yaklaşımı da bu nedenle küresel çevresel yönetişim bakımından doğrudan belirleyici olmaktadır (Topçu, 2007: 106).

Dünya Ticaret Örgütü, ticaret ve çevrenin birbiriyle çelişmemesi gerektiği düşüncesini paylaşmaktadır. Bu çerçevede sürdürülebilir kalkınmanın temeli olarak ekonomik büyüme ile çevresel, sosyal ve etik amaçların bağdaştırılması ve güçlendirilmesinin gerekliliğini kabul etmektedir (Yıkılmaz, 2003: 268). Dünya Ticaret Örgütünün küresel çevre yönetişimdeki doğrudan rolü ise küresel ticaret ve yatırım kurallarını belirlemesinden kaynaklanmaktadır (Topçu, 2007: 106).

Küresel çevresel yönetişim mekanizması içinde ulus devletler; merkezi bir role sahiptir ve bunu çok taraflı anlaşmalar imzalamak ve ulusal düzeyde faaliyetler yürütmek vasıtasıyla gerçekleştirmektedir (Bulkeley & Betsill, 2003: 9-10). Diğer taraftan ulus devletlerin uluslararası arenada oynadığı başat rolün yenilendiği ve diğer aktörlerle beraber çalışmak zorunda kaldığını belirtmek gerekir. Bu çerçevede ulus devletler, yöneten bir güç olmaktan bir



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

ölçüde uzaklaşarak, yönetim biçimlerinin önerildiği, meşrulaştırıldığı ve kontrol edildiği bir düzlemde yerini almıştır (TÇV, 1996: 259; Yıkılmaz, 2003: 140).

Küresel çevresel yönetim mekanizmasının bir diğer önemli aktörü ise sivil toplum kuruluşlarıdır² (STK). Birleşmiş Milletler, geniş bir bakış açısıyla meslek birliklerinden, siyasi partilerin kurduğu vakıflara, çevre örgütlerine kadar devlet otoritesini temsil etmeyen tüm örgütleri STK olarak nitelendirmektedir. Bu kuruluşların asıl ayırt edici özelliği de tamamen gönüllülük esasına dayanması ve kâr amacı gütmemesidir (Sönmezoğlu & Bayır, 2012: 260).

Uluslararası alanda aktörleşme süreci açısından özel bir önem taşıyan 1992 Rio Konferansı sonrasında STK'ların, çevresel yönetime dâhil olması geri çevrilemez biçimde başlamıştır. Söz konusu kuruluşların yapısı yerel hareketlerden çok uluslu çevre örgütlerine kadar geniş bir yelpazede biçimlenmektedir. STK'lar, yerel ve küresel düzlemleri bütünleyerek çevresel değişimle ilgili kaygıları uluslararası gündeme taşımaktadır. Bu yapılar, çevre siyasalarının oluşum sürecine; uluslararası anlaşmalar için taslak metinler ya da madde önerileri hazırlamak, müzakerelerde görüşlerinin nihai anlaşmalara yansımaları için çeşitli diplomatik çabalar sarf etmek, çevre için alternatif bilgi ağı oluşturmak, uygulamaları izlemek ve raporlamak, alternatif toplantılar tertip etmek, çeşitli eylemler düzenlemek (aktivizm) gibi pek çok değişik yolla dâhil olmaktadır. STK'ların küresel çevre yönetimine katılımının hem devlet sivil toplum ilişkisi hem de çevresel örgütlenmenin kendi yörüngesi üzerinde etkileri vardır. Bu kuruluşların küresel çevre diplomasinin her aşamasında üstlendikleri yeni işlevler küresel siyaseti dönüştürme potansiyeline sahiptir (Mazlum, 2007: 91-98 Najam, Papa & Taiyab, 2006: 13;).

Yerel, bölgesel ve küresel ölçekte örgütlenen ve sayıları giderek artan pek çok STK olduğu bilinmektedir. Bunlardan bazıları Greenpeace, Doğal Hayatı Koruma Derneği (World Wildlife Fund-WWF), Yeryüzü Dostları (Friends of the Earth International-FOEI), Doğayı Korumak İçin Uluslararası Birlik (The International Union for Conservation of Nature-IUCN) ve Kadınların Yeryüzü ve İklim Eylem Ağı (The Women's Earth and Climate Action Network WECAN) şeklindedir.

Gündem 21'in küresel düzeyde hedeflerine ulaşmasında, sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasında, özel sektör ve uluslararası şirketler belirleyici bir aktör olarak kabul edilmektedir. Çok uluslu şirketler dâhil olmak üzere iş dünyasından, Gündem 21'in yaşama geçirilmesinde ve değerlendirilmesinde tam katılımcı olmaları beklenmektedir. (Yıkılmaz, 2003: 186).

Özel sektör, yatırımlar ve teknoloji kararları yoluyla çevresel eğilimler üzerinde önemli bir etkisi olan küresel bir aktör olarak ortaya çıkmıştır. Çokuluslu şirketler ise birçok ülkenin ekonomisinde ve uluslararası ekonomik ilişkilerde önemli bir rol oynamaktadır (UN). Bununla

² Genel olarak kabul edilmiş bir tanımla birlikte, bir takım ortak özellikleri kâr amacı gütmemek, gönüllülük esasına dayanmak, genelde bürokratik olmayan esnek bir yapıya sahip olmak ve karar ve uygulamalarla katılımcı bir yaklaşım benimsemek şeklinde özetlenebilir. Ayrıca kavramın kullanışı açısından da görüş birliği söz konusu değildir. Alanyazında bu kuruluşları belirtmek için "gönüllü organizasyonlar", "hükümet dışı örgütler", "kâr amacı gütmeyen özel kuruluşlar" gibi ifadeler de kullanılmaktadır. Hükümet dışı örgütler olarak çevrilebilecek Non Governmental Organisations (NGOs) teriminin kökeni Birleşmiş Milletler sistemine dayanmakta ve özellikle uluslararası nitelikte olan veya kalkınma amaçlı olarak üçüncü dünya ülkelerinde bulunan örgütleri kapsamaktadır. Bu çalışma kapsamında herhangi bir ayrıma gidilmeden hepsi için sivil toplum kuruluşları ifadesi kullanılmıştır.

birlikte başta çok uluslu şirketler olmak üzere, özel sektörün gücü esas olarak sahip oldukları mali kapasiteden kaynaklanmaktadır (Newell, Pattberg & Schroeder, 2012: 372).

3.2. Kurumsal Yapılanma

Bugüne değin yapılan birçok çalışmada küresel çevresel yönetişime ilişkin en tartışmalı alanlardan biri olarak kurumsal yapı gösterilmektedir (Najam, Papa & Taiyab, 2006: 29).

UNEP, birincil derece uluslararası çevre kurumu olarak kabul edilmekle birlikte gerek BM sistemi içerisinde gerekse dışında çevreyle ilişkili olarak faaliyette bulunan pek çok kuruluş bulunmaktadır (Paradiso, 2008: 21).

UNEP'in çevre sorunlarıyla tamamıyla aktif olarak ilgilenen bir yapıya dönüştürülmesi ya da çok daha geniş yetkilere ve mali güce sahip olacak şemsiye niteliğinde bir çevre örgüt kurulması düşüncesi dönem dönem kimi akademisyenler ve siyasetçiler tarafından dile getirilmiştir. Bu kapsamda Dünya Çevre Örgütü, Küresel Çevre Örgütü ve Küresel Çevre Mekanizması gibi türlü öneriler geliştirildiği görülmektedir (Ivanova, 2005: 12). Benzer şekilde Avrupa Birliği de UNEP'in iyileştirilerek Birleşmiş Milletler Çevre Örgütü (United Nations Environment Organization-UNEO) şeklinde yeni bir çevre örgütünün oluşturulması gerektiği düşüncesini paylaşmıştır (Meyer-Ohlendorf & Knigge, 2007: 124).

2012 yılında gerçekleştirilen BM Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı'nın iki ana gündem maddesinden biri "Sürdürülebilirlik İçin Kurumsal Çerçeve" başlığıyla küresel çevresel yönetişim yapısının güçlendirilmesi olmuştur (Mazlum, 2012: 1). Konferans sonucunda UNEP'in kurumsal, işlevsel ve mali açıdan güçlendirilmesine yönelik bir dizi karar alınmakla birlikte beklentilerin aksine, kurumsal yapıda sınırlı bir değişikliğe gidilmiştir. Bu kapsamda gelen en önemli yenilik ise UNEP İcra Komitesinin üyelik sisteminin değiştirilerek, evrensel, yani tüm ülkelerin katılımına açık hale getirilmesi olmuştur. Bununla beraber UNEP'in program şeklindeki yapısında herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir (Ivanova, 2014: 196-197). Kurumsal yapıyla ilgili önemli bir diğer sonuç ise 1992 Rio Dünya Zirvesi sonrasında oluşturulan Sürdürülebilir Kalkınma Komisyonunun lağvedilerek, bunun yerine Üst Düzey Siyasal Forumun kurulması yönünde alınan karardır (UN). Sürdürülebilir kalkınma konusunda temel platform olarak kurgulanan Üst Düzey Siyasal Forumun temel işlevi Gündem 30 ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerinin küresel boyutta izlenmesi ve gözden geçirilmesidir (UN).

UNEP'in güncel yapısı ve işlevinden kısaca söz etmek gerekirse şunlar söylenebilir:

UNEP, kendisini, 50 yıldır BM sistemi içerisinde sürdürülebilir kalkınmanın çevre boyutunun tutarlı biçimde uygulanmasını sağlamak ve küresel çevre gündemini oluşturmak yönünde hizmet veren küresel çevre için yetkili bir savunucu olarak tanımlamaktadır (UNEP).

UNEP'in küresel çevresel yönetişim konusundaki çalışmaları güvenilir bilimsel veri sunmak, uluslararası işbirliğini güçlendirmek, uluslararası siyasa belirlemek ve teknik yardım sağlamak, ulusal kalkınma planlamasına destek vermek olmak üzere dört ana tema üzerine odaklanmıştır (UNEP).

UNEP, iklim değişikliği, doğa ve biyolojik çeşitlilik kaybı ile kirlilik ve atık gibi üç krizin temel nedenlerini derinlemesine inceleyerek insanlar ve doğa için dönüşümcü bir değişim sağlamaya çalışmaktadır. Bu kapsamda İklim Eylemi, Kimyasallar ve Kirlilik Eylemi, Doğa Eylemi, Bilim



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscaeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

Politikası, Çevresel Yönetişim, Finans ve Ekonomik Dönüşümler ve Dijital Dönüşümler olmak üzere birbiriyle bağlantılı yedi alt programı çalıştırmaktadır (UNEP).

UNEP, çevresel yönetim alt programı aracılığıyla, çevre konusunda daha tutarlı, etkili ve verimli karar alınması ve eyleme geçilmesini teşvik etmek için hükümetler ve BM sistemindeki ilgili kurumlarla ve ayrıca çok taraflı çevre sözleşmeleri ile birlikte çalışmaktadır. Çevresel yönetim alt programı, hükümetlere; karar verme sürecinde çevresel bilginin sağlanmasında, küresel ve bölgesel çevresel işbirliğinin geliştirilmesinde, ulusal ve uluslararası çevre yasalarının geliştirilmesi ve uygulanmasında, çevresel hedeflerin ulusal ve bölgesel uygulamalarının geliştirilme ve politika geliştirme ve uygulama süreçlerinde hükümetler ve diğer aktörler arasında köprü kurulmasında destek sağlar (UNEP).

UNEP, 193 üye devlet ve sivil toplum, iş dünyası ve diğer büyük grup ve paydaş temsilcileriyle yakın bir işbirliği içerisinde çalışmalarını yürütmektedir. Bu faaliyetlerini çevre konusunda dünyanın en üst düzey karar alma organı olan BM Çevre Meclisi (UN Environment Assembly) aracılığıyla gerçekleştirmektedir (UNEP).

UNEP, Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerinden; Hedef 1: Yoksulluğa Son, Hedef 5: Toplumsal Cinsiyet Eşitliği, Hedef 12: Sürdürülebilir Tüketim ve Üretim, Hedef 13: İklim Eylemi, Hedef 15: Karada Yaşam, Hedef 16: Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar, Hedef 17: Hedefler İçin Ortaklıklar ile ilişkili olarak çalışmalarını sürdürmektedir (UNEP).

Görüldüğü üzere Birleşmiş Milletler kuruluşu olan UNEP, çevresel yönetim alanında birinci derece yetkili bir yapı olarak ilgili tüm aktörlerle işbirliği içerisinde çevre sorunları ile mücadele önemli bir rol üstlenmiştir. Öte yandan kurumsal yapıya ilişkin eleştiri ve çekinceler henüz tam olarak karşılanıp uygulamaya yansıtılmış değildir.

4. Sonuç

Günümüzde çevre sorunları gerek şimdiki nesiller gerekse gelecek nesiller açısından büyük bir sorun haline gelmiş, hatta kriz boyutuna ulaşmıştır. Bu farkındalık doğrultusunda bir araya gelen uluslararası toplum uzun süredir kolektif bir işbirliğini geliştirme ve genişletme çabası içerisinde. Bu bağlamda çevreyi dışlamayan ekonomik ve toplumsal gelişmeyi ve aynı zamanda gelecek nesillerin yaşama hakkını da dikkate alan bir kavram olarak ortaya çıkan sürdürülebilir kalkınma çevre sorunları ile mücadelede birleştirici bir yaklaşım haline gelmiştir. Sürdürülebilir kalkınmanın hayata geçirilmesine yönelik, işbirliği ve çok aktörlü katılımcı bir anlayışa dayanan yeni bir yönetim modeli olarak çevresel yönetim üzerinde uzlaşılmış ve bu yönde harekete geçilmiştir. Küresel olduğu kadar ulusal ve bölgesel düzeylerde de uygulanan çevresel yönetimin nihai amacı, çevreyi geliştirmek ve bununla birlikte kapsamlı bir sürdürülebilir kalkınmanın yolunu açmaktır. Sürdürülebilir kalkınmanın anahtar bir unsuru olarak kabul edilen küresel çevresel yönetim, en öz haliyle, küresel çevre koruma süreçlerini düzenleyen kurumlar, siyasalar, mekanizmalar, kurallar ve prosedürler toplamıdır. Birleşmiş Milletler başta olmak üzere uluslararası örgütler, ulus devletler, iş dünyası ve STK'lar küresel çevresel yönetimin ana aktörleri olarak konumlanmaktadır.

Öte yandan Gündem 2030 kapsamındaki 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi temelinde; sürdürülebilir kalkınmanın sağlanmasında çevresel, ekonomik ve toplumsal değerlerin



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

bütünleşik bir perspektiften ele alındığı ve küresel çok yönlü ve çok taraflı bir ortaklık olmaksızın bu hedeflere ulaşılamayacağı Birleşmiş Milletler tarafından öngörülerek hareket geçilmiştir.

Kaynakça

- Algan, N. (1995). Çevre Gerçeğinin Küresel Düzeyde Ele Alınması. *Yeni Türkiye Dergisi (Çevre Özel Sayısı)*, 5(1), 210-219.
- Bayramoğlu, S. (2014) *Yönetişim Zihniyeti*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bulkeley, H. & Betsill, M. (2003). *Cities and Climate Change*. London and New York: Routledge.
- Eşkinat, R. (2016). Binyıl Kalkınma Hedeflerinden Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine. *Anadolu Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 2(3), 267-282.
- Hamamcı, C. (2016). Çevre Siyasetinin Uluslararası Boyutları. *İnsan, Çevre Toplum* (445-459). Ankara İmge Kitabevi Yayınları.
- Harashima, Y. (2000). Environmental Governance in Selected Asian Developing Countries *International Review for Environmental Strategies*, 1(1), 193-207.
- Harris, J. M. (2009). Basic Principles of Sustainable Development. Kamaljit S. Bawa & Reinmar Seidler (Ed.), *Dimensions of Sustainable Development* (21-40). Oxford: Eolss Publishers.
- Ivanova, M. (2005). Can the Anchor Hold? Rethinking the United Nations Environment Programme for the 21st Century. Yale Center for Environmental Law and Policy, September.
- Ivanova, M. (2014). Rio+20 Sonuçlarını Değerlendirmek. *Dünyanın Durumu 2014* (189-205). Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul.
- Kaplan, A. (1997). *Küresel Çevre Sorunları ve Siyasaları*. Ankara: Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları: 18.
- Keleş, R. (1998). *Kent Bilim Terimleri Sözlüğü*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Keleş, R. & Hamamcı, C. (1998). *Çevrebilim*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Keleş, R., Hamamcı, C. & Çoban, A. (2015). *Çevre Politikası*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Mazlum, S. C. (2007). Yerel Siyasadan Yeryüzü Siyasetine: Küresel Çevre Yönetiminde Çevre Örgütleri. *Sivil Toplum Dergisi*, 5(20), 91-108.
- Mazlum, S. C. (2012). Rio+20 Dünyayı Arzuladığımız Geleceğe Ne Kadar Yaklaştırdı?. *Rio+ 20 Günlük, Haziran(2)*, 1-8.
- Mengi, A. & Algan, N. (2003). *Küreselleşme ve Yerelleşme Çağında Bölgesel Sürdürülebilir Kalkınma AB ve Türkiye Örneği*. Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Meyer-Ohlendorf, N. & Knigge, M. (2007). A United Nations Environment. Lydia Swart & Estelle Perry (Ed.), *Organization Global Environmental Governance: Perspectives on the Current Debate* (124-141). New York: Center for UN Reform Education.



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

- Najam, A., Papa, M. & Taiyab, N. (2006). *Global Environmental Governance: A Reform Agenda*. Kanada: International Institute for Sustainable Development (IISD).
- Newell, P. Pattberg, P. & Schroeder, H. (2012). Multiactor Governance and the Environment. *Annual Review of Environment and Resources*, 37, 365-387.
- Paradiso, C. (2008). *Improving Coordination Among Multilateral Environmental Agreements*. ProQuest Dissertations and Theses, https://www.collectionscanada.gc.ca/obj/thesescanada/vol2/002/MR44195.PDF?oclc_number=691739360 Erişim tarihi 22.06.2022.
- Ponting, C. (2000). *Dünyanın Yeşil Tarihi*. Ayşe Başçı-Sander (Çev.), İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınevi.
- Rosenau, J. R. (1997). Global Environmental Governance: Delicate Balance, Subtle Nuances and Multiple Challenges. *International Governance on Environmental Issues*. Nedeland: Kluwer Academic Publics.
- Schreurs, M. A. (1998). An Analytic Framework for a Comparative Study of Environmental Governance in Asia. *Institute for Global Environmental Strategies*. <https://pub.iges.or.jp/pub/analytic-framework-comparative-study> Erişim tarihi 26.06.2022.
- Seyle, D. C. & King, M. W. (2014). Yönetişimi Anlamak. *Dünyanın Durumu*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Sönmezoğlu, F. & Bayır, E. Ö. (2012). Çevre Sorunlarına İlişkin Uluslararası Rejimler. *İ.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, (47), 247-289.
- Tekeli, İ. (2001). Sürdürülebilirlik Kavramı Üzerinde İrdelemeler. *Cevat Geray'a Armağan*. Ankara: Mülkiyeliler Birliği Yayınları: 25,
- Topçu, H. F. (2007). *Küreselleşme ve Uluslararası Çevre Siyasaları: Yönetimden "Yönetişim"e Geçiş Sorunu*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu). (2004). *Sürdürülebilir Kalkınma Kavramı ve Çevre*. Ankara: Çevre ve Sürdürülebilir Kalkınma Paneli.
- Türkiye Çevre Vakfı (TÇV). (1989). *Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu, Ortak Geleceğimi*. Çeviren: Belkıs Çorakçı, Ankara.
- Türkiye Çevre Vakfı (TÇV). (1996). *Küresel Komşuluk-Küresel Yönetim Komisyonunun Raporu*. Çeviren: Belkıs Çorakçı Dişbudak, Ankara.
- UN. (1992). *Rio Declaration on Environment and Development 1992*. https://www.un.org/en/development/desa/population/migration/generalassembly/docs/globalcompact/A_CONF.151_26_Vol.I_Declaration.pdf Erişim tarihi 29.05.2022.
- UN. (1992). *Agenda 21*. <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/Agenda21.pdf> Erişim Tarihi 19.04.2022.



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscaeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

- UN. (2002). *Report of the World Summit on Sustainable Development*. <https://undocs.org/en/A/CONF.199/20> (Erişim Tarihi: 23.01.2022).
- UN. (2012). *The Future We Want*. Resolution adopted by the General Assembly on 27 July 2012 A/RES/66/288 https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/66/288&Lang=E Erişim Tarihi: 23.01.2022.
- UN. *Do You Know All 17 SDGs?*. <https://sdgs.un.org/goals> Erişim Tarihi: 23.01.2022.
- UN. <https://www.un.org/millenniumgoals/> Erişim Tarihi: 23.05.2022.
- UN. *Malmö Ministerial Declaration*. <https://digitallibrary.un.org/record/666264> Erişim tarihi 22.05.2022.
- UNEP. *Environmental Governance*. <https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/9972/EnvironmentalGovernance.pdf?sequence=1&%3BisAllowed=> Erişim tarihi 21.06.2022.
- UNEP. *Environmental Rights and Governance* <https://www.unep.org/explore-topics/environmental-governance/about-environmental-rights-and-governance> Erişim tarihi 22.06.2022.
- UNEP. *Environmental Rights and Governance Overview*. (<http://www.unenvironment.org/explore-topics/environmental-governance/about-environmental-governance/environmental-governance>) (26.06.2022).
- UN *Resolution adopted by the General Assembly on 9 July, A/RES/67/290 2013* https://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/RES/67/290&Lang=E Erişim tarihi 20.06.2022.
- Uzel, E. (2006). *Küresel Çevresel Yönetişim (İyi Yönetim)*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yıkılmaz, N. (2003). *Yeni Dünya Düzeni ve Çevre*. İstanbul: Sosyal Araştırmalar Vakfı.

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.



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscaeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

Global Environmental Governance in the Context of Sustainable Development

Özlem Temizel

Extended Abstract

This study focuses on the conceptualization of global environmental governance in the context of sustainable development. Since its existence, humanity has been using, in other words, consuming natural resources in line with its needs. This situation, which dramatically increased particularly with the industrial revolution, exerted enormous pressure on nature in the 1950s, and consequently, humanity faced a reality characterized as environmental issues. Environmental issues have emerged mainly as a reflection of human-nature relations and have become increasingly global. It has been understood since the second half of the twentieth century that addressing globalizing environmental issues will only be possible through global cooperation. In this context, the United Nations Conference on the Human Environment was held in Stockholm in 1972 with the participation of 113 countries. At the end of the Conference, a call for cooperation and solidarity was made based on the fact that we have only one earth. After Stockholm, the United Nations initiated its activities on the environment through its own specialized organizations, and the United Nations Environment Program was established as the institution responsible for the environment. The Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future was published in 1987. In the report, sustainable development, as a new concept, is defined "to meet the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs." Sustainable development, which is on the agenda as a new paradigm, is acknowledged to be grounded on three dimensions: economic, environmental and social. The main theme of the United Nations Conference on Environment and Development held in Rio in 1992 was "sustainable development." In the Rio Declaration, the sustainable development approach is clearly included as a key concept in addressing environmental issues. The Rio Summit is significant in that it is the first international conference to set sustainable development as the main agenda topic. Since then, sustainable development has been placed at the heart of environmental politics as a fundamental principle. At the end of the conference, the topics were opened for discussion and the action program was presented as "Agenda 21." Agenda 21 is an action plan that defines the activities to be performed in the field of environment and economy since the 1990s. Agenda 21 proposes a new government approach based on participation and partnerships, which is expressed as "governance" instead of the traditional government approach within the global partnership understanding. The governance approach mainly envisages the participation of actors such as international organizations, local governments, non-governmental organizations, and the private sector, in addition to nation states. In this framework, in order to solve the environmental issues, the governance model is envisaged as a means of realizing a sustainable development approach, which deals with environmental concerns and development efforts as a whole and aims to meet all the needs of humanity while considering future generations. Environmental governance is a concept developed by referring to the concepts of sustainable development and governance. It is recognized that environmental governance can be implemented at local, national, regional and global levels. In this context, the present study is focused on global environmental governance. Global environmental government aims to improve the environment, and



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim. *Fiscoeconomia*, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

ultimately, achieve sustainable development. Environmental governance involves institutions and actors and the relations among them, multilateral agreements and other legal regulations, the principles and rules determined within this framework, policy-making and decision-making processes, and policies established, as well as the implementation and monitoring mechanisms. The actors in environmental governance are predominantly the specialized institutions within the United Nations system, international/regional organizations, nation states, non-governmental organizations and the private sector and multinational companies. The United Nations is at the center of the process of shaping international environmental policies. Thus, the United Nations' governance approach has directly framed the issue. Within this scope, the United Nations has created a worldwide awareness on the dimensions and dangers of environmental problems in the first place, and secondly, it has brought to the agenda that environmental issues can only be overcome with a global partnership. The United Nations Environment Program, in particular, as well as the organizations within the United Nations, such as the Economic and Social Council (ECOSOC), the World Health Organization (WHO), and the Food and Agriculture Organization (FAO), play a key role in environmental governance. Moreover, organizations that are not directly related to the environment, such as the World Trade Organization, the World Bank, the International Monetary Fund, and the European Union, play various roles in terms of environmental governance as well. The direct role of the World Trade Organization in global environmental governance emanates from its role as a decision-maker in global trade and investment rules. Nation states in global environmental governance have a central role. In this context, the most important role of nation states is to sign multilateral agreements and to perform activities at the national level; however, nation states have moved away from being a governing power and have taken their place in a platform where forms of governance are proposed, legitimized and controlled. Another important actor in global environmental governance is non-governmental organizations. All organizations that do not represent the state authority, from professional associations to foundations established by political parties to environmental organizations, are defined as non-governmental organizations. The main distinguishing feature of these organizations is that they are completely voluntary and non-profit. Greenpeace, World Wildlife Fund, Friends of the Earth International, International Union for Conservation of Nature, and International Women's Earth and Climate Initiative are among the non-governmental organizations operating globally. The private sector and multinational companies are another important part of global environmental governance. The private sector has emerged as a global actor with a significant impact on environmental trends through investments and technology decisions. Multinational companies play an important role in the economy of many countries and in international economic relations. However, the strength of the private sector, the multinational companies in particular, mainly stem from their financial capacity. The institutional structure is known as one of the most controversial areas regarding global environmental governance. Although UNEP is accepted as a key international environmental institution, there are many other organizations operating in the field of the environment both within and outside the UN system. The understanding of transforming the United Nations Environment Program into a structure that will actively deal with all environmental problems or establishing an umbrella environmental organization with much broader authority and financial power has often been accepted. Accordingly, one of the two



Temizel, Ö. (2023). Sürdürülebilir Kalkınma Bağlamında Küresel Çevresel Yönetişim.
Fiscaeconomia, 7(1), 232-250. Doi: 10.25295/fsecon.1141427

main agenda items of the United Nations Conference on Sustainable Development held in 2012 was to strengthen the global environmental governance structure with the title "Institutional Framework for Sustainability." As a result of the Conference, a series of decisions were taken to strengthen United Nations Environment Program institutionally, functionally and financially, but contrary to expectations, a limited change was made in the institutional structure.

Another important result regarding the institutional structure is the decision to abolish the Sustainable Development Commission, which was formed after the 1992 Rio Earth Summit, and to establish a High-Level Political Forum instead. Finally, by mentioning the United Nations Environment Program's work on global environmental governance, it is seen that the program focuses on four main themes: providing reliable scientific data, strengthening international cooperation, determining international policy and providing technical assistance, and supporting national development planning. UNEP conducts its work in close relationship with 193 member states of the United Nations and representatives of civil society, business and other major groups and stakeholders. It does this through the UN Environment Assembly, the world's highest decision-making body on the environment.

Consequently, the concept of sustainable development as a development model that does not leave aside the environment, and accordingly, global environmental governance as a new governing approach, has been adopted in the global handling of environmental issues. Global environmental governance is based on a multi-actor and participatory approach. In this system, established under the leadership of the United Nations, some operational problems still exist.



Research Article/Araştırma Makalesi

Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi¹

The Effect of Cash Flow Risk on Capital Structure Decisions

Mehmet AKARÇAY², Ersan ERSOY³

Öz

Bu çalışmanın amacı, BIST 100 Endeksi'nde yer alan işletmelerde (finansal kuruluşlar hariç) nakit akış riskinin sermaye yapısı kararları üzerine etkisini araştırmaktır. 2004-2018 döneminde 61 işletmenin çeyrek dönemlik mali tablo verileri kullanılmıştır. Panel regresyon yönteminin kullanıldığı çalışmada, kaldıraç oranı ile nakit akış riski ve karlılık oranı arasında negatif yönde, kaldıraç oranı ile Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı ve firma büyüklüğü arasında ise pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kaldıraç oranı ile maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı ve beklenen enflasyon arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Analiz sonuçlarına göre, nakit akış riski sermaye yapısının belirleyicilerinden biridir ve sermaye yapısına ilişkin kararlarda dikkate alınması gereken bir faktördür. Nakit akış riskinde bir artış yaşandığında işletmeler daha az borç kullanma eğiliminde olmaktadır ve dolayısıyla nakit akış riskindeki artış sermaye yapısı kararlarında özkaynaklar lehine değişime yol açmaktadır. Büyüme fırsatları (Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı) arttıkça, işletmeler daha fazla borçlanmaktadır, diğer bir ifadeyle yeni yatırımların finansmanında borçla finansmanı tercih etmektedirler. İşletmeler, karlılık oranlarında yükseliş olduğunda öz kaynak ile finansmanı, karlılık oranında düşüş olduğunda ise borçla finansmanı tercih etmektedir. Firma büyüklüğünün artması halinde, işletmelerin borç kullanım düzeyleri yükselmektedir.

Jel Kodları: C23, G30, G32

Anahtar Kelimeler: Nakit Akış Riski, Sermaye Yapısı, Kaldıraç

¹ Bu çalışma, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı'nda kabul edilen "Nakit Akış Riski ve Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

² Dr., Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi, Mucur Meslek Yüksekokulu, ahievran.akarcay@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1933-3510

³ Doç. Dr., Uşak Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, eersoy1@yahoo.com, ORCID: 0000-0003-4079-2834



Akarçay, M. & Ersoy, E. (2023). Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 251-273. Doi: 10.25295/fsecon.1158992

Abstract

The purpose of this study is to investigate the effect of cash flow risk on the capital structure decisions of the companies listed in the BIST 100 Index (excluding financial institutions). In this study, quarterly financial data of 61 companies between the periods of 2004 and 2018 were used. By using panel regression method, in the study a negative correlation between cash flow risk and leverage ratios and profitability ratios, and a positive and statistically meaningful correlation between leverage ratios and Market to Book Value ratio and firm size were found. No statistically significant relationship was found between the leverage ratio and the ratio of tangible assets to total assets and expected inflation. According to the results of the analysis, cash flow risk is one of the determinants of the capital structure and is a factor to be considered in decisions regarding the capital structure. When there is an increase in cash flow risk, firms tend to use less debt, and therefore, the increase in cash flow risk causes a change on the capital structure decisions of in favor of equity. As growth opportunities (Market to Book Value ratio) increase, firms borrow more, in other words, they prefer financial debt for financing new investments. Firms prefer financing with equity when there is an increase in profitability ratios, and financing with debt when there is a decrease in profitability ratios. If the size of the firms increases, their debt usage levels of the firms increase.

Jel Codes: C23, G30, G32

Keywords: Cash Flow Risk, Capital Structure, Leverage

1. Giriş

İşletmeler faaliyetlerini sürdürürken gerek işletme içinden gerekse işletme dışından kaynaklanan nedenlerle çeşitli risklerle karşı karşıya kalırlar. Bu risklerden biri de nakit akış riskidir. Nakit akış riski, işletmelerin vadesi gelen yükümlülüklerini karşılayamaması, borçlanma imkanlarının azalması veya tamamen ortadan kalkması, borçlanma maliyetlerinin yükselmesi, sermaye piyasalarından kaynak sağlama olanaklarının daralması, temettü ödemelerinin yapılamaması, üretim sürecinde aksamaların meydana gelmesi, tedarikçiler ile sorunlar yaşanması, karlı yatırım fırsatlarının kaçırılması, büyüme olanaklarının azalması ve hatta iflasla karşı karşıya kalınması gibi çok önemli sorunlara yol açabilmektedir. Bu nedenle nakit akış riskinin takip edilmesi ve bu riskin azaltılması için gerekli tedbirlerin alınması, işletmelerde faaliyetlerin devamlılığının sağlanabilmesi açısından elzemdir. Nakit akış riskinin finansal karar alanlarına olası etkilerinin bilinmesi, özellikle işletme sahipleri ve finans yöneticileri açısından son derece önemlidir.

Sermaye yapısında değişiklik yapılarak sermaye maliyetinin düşürülüp, piyasa değerinin maksimize edilip edilemeyeceği ve sermaye yapısının belirleyicileri finans literatüründe en çok tartışılan konulardan biridir. Sermaye yapısı kararlarına ilişkin literatürde tartışılan konulardan biri de işletmelerin nakit akış risklerinin sermaye yapısı kararlarını etkileyip etkilemediğidir. Nakit akış riskinin yükselmesi, işletmelerin daha fazla borçlanmasına ve dolayısıyla sermaye yapısının borç lehine değişmesine neden olabilir. Optimal sermaye yapısından uzaklaşılmasına neden olabilecek bu durum, finansal riskin artmasıyla birlikte borçlanma maliyetinin ve hissedarların işletmeden bekledikleri getiri oranının artmasına ve dolayısıyla da ağırlıklı ortalama sermaye maliyetinin artıp, işletmenin piyasa değerinin düşmesine yol açabilir. Diğer yandan, yüksek nakit akış riski işletmelerin borçlanma olanaklarını azaltarak, özkaynaklarla finansmanı zorunlu hale getirip sermaye yapısının özkaynaklar lehine değişmesine de neden olabilir. Ayrıca yüksek nakit akış riskiyle birlikte, vadesi gelen yükümlülüklerin yerine getirilmesi, üretimde aksamaların meydana gelmemesi için hammadde alımlarının yapılması vb. nedenlerle ortaya çıkacak nakit ihtiyaçları borçlanma yoluyla sağlanacak olursa, işletmenin artan finansal riskiyle birlikte toplam riski de artacaktır. Bu durumda, işletme sahip ve yöneticileri toplam riskin daha fazla artmaması adına, borçla finansman yerine özkaynakla finansmanı tercih edebilir ve dolayısıyla bu tercih sermaye yapısının özkaynaklar lehine değişmesine neden olabilir.

Bu çalışmanın amacı, nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisini araştırmaktır. Çalışmada, BIST 100 Endeksi'nde yer alan işletmelerin (finansal kuruluşlar hariç) 2004-2018 yılları arasındaki çeyrek dönem bilanço ve gelir tablosu verileri kullanılmıştır. Analizlerde panel regresyon yöntemi kullanılmıştır. Yapılan literatür taramasında, Türkiye'de faaliyette bulunan işletmeler üzerinden nakit akış riskinin sermaye yapısına etkisini inceleyen bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle, çalışmanın literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Nakit akış riskinin, sermaye yapısı üzerinde nasıl bir etkiye sahip olduğunun bilinmesi, özellikle finans yöneticilerinin sermaye yapısına ilişkin alacakları kararlarda yol gösterici olacaktır. Ayrıca işletme sahipleri, yatırımcılar, kredi kuruluşları ve politika yapıcılar açısından da çalışmadan elde edilen sonuçların önem arz ettiği söylenebilir.



Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde literatür taramasına yer verilmiş, üçüncü bölümde çalışmada kullanılan veri ve yöntem anlatılmış, kullanılan değişkenlerin sermaye yapısı kararlarına etkisi sermaye yapısı teorileri kapsamında tartışılmıştır. Dördüncü bölümde ampirik bulgular sunulmuştur. Beşinci bölümde ise elde edilen sonuçlar verilmiştir.

2. Literatür

Literatür incelendiğinde, sermaye yapısını etkileyen faktörler ile ilgili olarak çok sayıda çalışma yapıldığı, ancak nakit akış riski ve sermaye yapısı kararlarına etkisini araştıran çalışma sayısının sınırlı olduğu görülmektedir. Bradley, Jarrell & Kim (1984) tarafından yapılan ve 1962-1981 döneminde 851 işletmeyi kapsayan çalışmada, kazançlarındaki oynaklığın kaldıraç oranını negatif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Keefe & Yaghoubi (2016), 1974-2012 döneminde Amerikan işletmelerinde nakit akış oynaklıklarının sermaye yapısı kararlarına etkisini araştırmıştır. Çalışmada, daha yüksek nakit akış oynaklığına sahip işletmelerin daha az borç kullandıkları, ayrıca yüksek nakit akış oynaklığına sahip işletmelerin uzun vadeli borçlanmayı azalttığı fakat finansal olmayan yükümlülükleri ve kısa vadeli borç kullanmaya devam ettikleri tespit edilmiştir. Memon vd. (2018), Çin'de faaliyet gösteren işletmelerde 1997-2015 döneminde nakit akış oynaklığının kaldıraç oranı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Yapılan analizler neticesinde, nakit akışlarında meydana gelen oynaklığın artmasının işletmelerin daha düşük kaldıraç seviyesinde çalışmalarına neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kim & Sorensen (1986), yüksek büyümeye sahip işletmelerin daha az borç kullandıklarını, faaliyet riski yüksek olan işletmelerin daha fazla borç kullandıklarını tespit etmiştir. Harris & Roark (2019), ABD'de faaliyet gösteren finansal işletmeler için 1960-2016 döneminde nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisini incelemiştir. Çalışmada, nakit akışı oynaklığı yüksek olan işletmelerin daha yüksek borç seviyesine sahip olduğu, ancak bu pozitif ilişkinin sadece finansal performansı düşük olan işletmeler için geçerli olduğu görülmüştür. Titman & Wessels'in (1988) 1974-1982 döneminde Amerika'da 469 işletmeyi kapsayan çalışmasında, sermaye yapısının belirleyicileri araştırılmış ve işletmelerin faaliyet gelirlerindeki oynaklığın borçlanma oranını etkilediğine dair bir sonuca ulaşamamıştır.

Miguel & Pindadao (2001) İspanyol işletmelerinde sermaye yapısının belirleyicilerini araştırmıştır. 1990-1997 dönemini ve 133 işletmeyi kapsayan çalışmada, nakit akışları ile borçlanma düzeyi arasında ters yönlü bir ilişki bulunmuştur. Mira & Garcia'nın (2003) 1994-1998 döneminde İspanyol küçük ve orta ölçekli işletmelerde yaptığı araştırmada, işletmelerin yatırımlarının finansmanında dışsal kaynaklar yerine içsel kaynakları tercih ettikleri ve nakit akışları ile kaldıraç oranı arasında ters yönlü bir ilişki olduğu görülmüştür. Proença, Laureano & Laureano (2014) ve Mira & Garcia'nın (2003) çalışmasından elde ettiği bulgulara paralel bir şekilde 2007-2010 döneminde küçük ve orta ölçekli Portekiz işletmelerinde finansman hiyerarşisi teorisi ile uyumlu olarak yüksek düzeyde fon yaratan işletmelerin, yatırımların finansmanında dışsal kaynaklar yerine içsel kaynaklara yöneldiği sonucuna ulaşmıştır. Shenoy & Koch (1996), faaliyetlerden sağlanan nakit akışının toplam varlıklara oranı ile kaldıraç oranı arasında negatif bir ilişki tespit etmiştir.

Daniel, Denis & Naveen (2008), nakit yetersizliğinin ortaya çıkması halinde işletmelerin borçlanma oranının arttığını tespit etmiştir. Çalışma 1992-2005 dönemini ve S&P 1500

firmalarını kapsamaktadır. Mateev, Poutziouris & Ivanov (2013), 2001-2005 döneminde 7 Orta ve Doğu Avrupa ülkesinden 3175 küçük ve orta büyüklükteki işletmede sermaye yapısının belirleyicilerini araştırmıştır. Orta ölçekteki işletmelerde, net kar ve amortismanlar toplamının aktif toplamına oranı ile ölçtükleri nakit akış oranı ile kaldıraç oranı arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Santosuosso (2015), İtalya borsasında işlem gören 198 işletme için 2005-2013 döneminde nakit akış oynaklığının borçla finansman üzerindeki etkisini araştırmıştır. Nakit akış düzeyi ne kadar olursa olsun, nakit akış oynaklığı daha yüksek olan işletmelerin daha az uzun vadeli borçlanma eğiliminde olduklarını, nakit akış oynaklığının toplam borç kullanım düzeyi ile ilişkisinin, daha düşük nakit akışına sahip işletmelerde negatif olduğunu tespit etmiştir. Erkan & Aydemir (2006), Türkiye’de 38 farklı ilden 438 işletmenin yöneticileriyle yapılan anket çalışmasında, borç kullanımını etkileyen en önemli faktörün kazançların ve nakit akışlarının değişkenliği olduğunu tespit etmiştir. Başaran (2008), 1994-2006 döneminde Borsa İstanbul’da işlem gören otomotiv ve otomotiv yan sanayi işletmelerinin sermaye yapısı kararlarını etkileyen faktörleri incelemiştir. Net kar ve amortismanlar toplamın özsermaye oranı ile ölçtükleri nakit akışı değişkeni ile uzun vadeli borcun özsermayeye oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuştur.

3. Veri ve Yöntem

Çalışmada BIST 100 Endeksi’nde yer alan işletmelerin 2004-2018 yılları arası çeyrek dönemlik mali tablo verileri kullanılmıştır. BIST 100 Endeksi’nde yer alan finansal kuruluşlar araştırma kapsamına alınmamıştır. Çalışma kapsamında yer alan 61 işletmeye ait mali tablo verileri FİNNET Elektronik Yayıncılık Data İletişim Şirketinin veri tabanından alınmıştır. Analizlerin hatasız ve tutarlı sonuçlar vermesi adına yeterli veriye ulaşılamayan işletmeler araştırma kapsamına alınmamıştır. Çalışmada değişkenlerin doğal logaritmik değerleri kullanılmıştır.

Panel veri regresyon modelleri birçok dönem boyunca aynı yatay kesit birimlerine ait gözlemler şeklinde panel veriye dayanmaktadır. Panel verinin salt yatay kesit ya da salt zaman serisi verilerine göre çeşitli avantajlı yanları vardır. Bu avantajlardan biri, panel veri analizinde örneklem büyüklüğünün fazla olmasıdır. Bir diğer avantajı, panel veri analizinin yatay kesit birimlerde zaman içerisindeki dinamik değişimleri incelemesidir. Ayrıca panel veri analizi, zaman serilerinde sabit değişkenleri de kapsayan daha karmaşık davranışsal modellerin analiz edilmesine yardımcı olmaktadır (Gujarati, 2016: 420).

Panel regresyon analizinin kullanıldığı çalışmada öncelikle değişkenlerin durağan olup olmadıkları araştırılmıştır. Daha sonra bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olup olmadığı Spearman korelasyon analizi ve Varyans Şişirme Testi (VIF) ile incelenmiştir. Sabit etkiler modeli, tesadüfi etkiler modeli ve havuzlanmış panel regresyon modellerinden hangisinin kullanılacağını belirlemek için F testi, Bresuch-Pagan (LM) Testi ve Hausman testi yapılmıştır. Sabit etkiler modelinin uygun olduğuna karar verilmesinin ardından diagnostik testler yapılmış ve modelde yer alan katsayıların tahmininde değişen varyansa karşı dirençli standart hatalar üretebilen Driscoll & Kraay (1998) yaklaşımı kullanılmıştır.

Çalışmada kullanılacak değişkenler belirlenirken Frank & Goyal’ın (2009) çalışması temel alınmıştır. Frank & Goyal (2009), işletmelerde sermaye yapısını etkileyebilecek 25 farklı açıklayıcı değişkeni incelemiş ve piyasa temelli kaldıraç oranını etkileyen en güvenilir

faktörlerin piyasa değeri/defter değeri, karlılık oranı, maddi duran varlık oranı, firma büyüklüğü, medyan endüstri kaldırıcı ve beklenen enflasyon oranı olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca toplam borcun toplam varlıklara oranı bağımlı değişken olarak alındığında, firma büyüklüğü, piyasa değerinin defter değerine oranı ve beklenen enflasyonun etkisinin güvenilir olmadığı, işletmelerin nakit akış riskinin sermaye yapısını açıklayan güçlü bir değişken olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Ancak Bradley, Jarrell & Kim (1984), Friend & Lang (1988) ve Keefe & Yaghoubi (2014) gibi birçok çalışmada nakit akış riskinin sermaye yapısını anlamlı bir şekilde etkilediğine dair sonuçlara ulaşılmıştır. Benzer şekilde, firma büyüklüğü, piyasa değerinin defter değerine oranı ve beklenen enflasyonun toplam borcun toplam varlıklara oranını etkilediğine dair sonuçlara ulaşan çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Çalışmada, nakit akış riskinin sermaye yapısına etkisini araştırmak için (1) numaralı regresyon modeli kullanılmıştır;

$$KO_{i,t} = \alpha + \beta_1 NAR_{i,t} + \beta_2 FB_{i,t} + \beta_3 PDDD_{i,t} + \beta_4 KR_{i,t} + \beta_5 MDV_{i,t} + \beta_6 BE_{i,t} + \beta_7 q_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

Oluşturulan regresyon modelinde sermaye yapısını temsilen kaldıraç oranı (KO) bağımlı değişken olarak kullanılırken, nakit akış riski (NAR) bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Firma büyüklüğü (FB), piyasa değeri/defter değeri oranı (PDDD), karlılık oranı (KR), maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı (MDV) ve beklenen enflasyon (BE) ise kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Ayrıca oluşturulan modelde zaman etkisi de dikkate alınmış ve bu bağlamda zaman etkisini temsilen kukla değişken (q_i) kullanılmıştır. Analizde kukla değişken tuzağına düşmemek için çeyrek dönemleri temsilen üç adet zaman kukla değişkeni kullanılmıştır. Dördüncü çeyrek dönem katsayısı ise kukla değişken tuzağına düşmemek için analize dahil edilmemiştir. Dördüncü dönem kukla değişken katsayısı, sabit terim katsayısı kabul edilmektedir. İşletmelerin nakit akışlarına ilişkin bilgilere nakit akım tablolarından ulaşılabilmektedir. Çalışmada çeyrek dönemlik veriler kullanılmıştır ve birçok işletmenin 2008 yılı öncesi çeyrek dönemlik nakit akım tablolarına ulaşılamadığı için nakit akışları vergi sonrası net kar ile amortismanlar toplamı alınarak hesaplanmıştır. Kim & Sorensen (1986) ve Keefe & Yaghoubi'nin (2016) çalışmasına benzer şekilde nakit akışlarının son beş dönemdeki standart sapması alınarak nakit akış riski ölçülmüştür. Analizlerde kullanılan değişkenler, bu değişkenleri temsilen kullanılan kısaltmalar ve değişkenlerin hesaplanış şekilleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Değişkenler	Kısaltma	Değişken Tanımları
Kaldıraç Oranı	KO	Toplam Borç / Toplam Varlık
Nakit Akış Riski	NAR	Net kar ve amortismanlar toplamının son 5 dönemlik standart sapmalarının doğal logaritması
Piyasa Değeri / Defter Değeri	PDDD	Piyasa Değeri / Defter Değeri
Maddi Duran Varlıklar / Toplam Varlıklar	MDV	Maddi Duran Varlıklar / Toplam Varlıklar
Karlılık Oranı	KR	Net Kar / Net Satışlar
Firma Büyüklüğü	FB	Aktif Toplamı
Beklenen Enflasyon	BE	TCMB'nin beklenti anketlerinden alınan beklenen enflasyon oranları

3.1. Nakit Akış Riski

Nakit akış riski yüksek olan işletmelerin, daha fazla finansal sıkıntı maliyetleriyle karşı karşıya kalmaları ve daha az borç kullanılmaları beklenir. Ayrıca nakit akışlarındaki değişkenliğin fazla olması, vergi kalkanının tam olarak kullanılmaması olasılığını azaltır. Dengeleme teorisine göre nakit akışlarından kaynaklanan riskin artması işletmelerin daha az borçlanmasına neden olur (Frank & Goyal, 2009: 10). Nakit akış riskinin yüksek olması, işletmelerin borç ödemelerinde yükümlülüklerini yerine getirememesi olasılığını artırır. Bu durum, artan risk nedeniyle işletmelerin kreditorler nezdindeki güvenilirliğini azaltır ve işletmelerin daha yüksek finansman maliyetleri ile karşı karşıya kalmasına neden olur. Bu nedenle dengeleme teorisine göre işletmeler iflas riskini minimize etmek için borçlanma düzeyini azaltma ihtiyacı duyarlar (Yıldırım vd., 2018: 202). Finansman hiyerarşisi teorisine göre nakit akış riski yüksek olan işletmelerin daha yüksek bir kaldıraç oranına sahip olacağı söylenebilir. Bu tür işletmeler daha fazla ters seçim problemiyle karşı karşıya kalırlar. Nakit akış riski yüksek olan işletmelerin, dışsal kaynakları periyodik olarak kullanmaları gerekebilir (Frank & Goyal, 2009: 10). Nakit akış riski yüksek olan işletmeler daha fazla dışsal kaynağa ihtiyaç duyarlar ve finansman hiyerarşisi teorisine göre borçlanma dışsal finansman kaynakları arasında birinci sırada yer alır (Bastı & Bayyurt, 2019: 58).

Literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde, Bradley, Jarrell & Kim(1984), Friend & Lang (1988), Keefe & Yaghoubi (2016), Memon vd. (2018) nakit akış riskinin kaldıraç oranını negatif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Kim & Sorensen (1986) ve Harris & Roark (2019) pozitif ilişki bulurken, Titman & Wessels (1988) iki değişken arasında bir ilişki bulamamıştır.

3.2. Piyasa Değeri/Defter Değeri Oranı

Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı, literatürde büyüme fırsatlarını temsilen sıklıkla kullanılan bir değişkendir. Büyüme fırsatlarının artması finansal sıkıntı maliyetlerini artırır, serbest nakit akışları problemlerini azaltır ve borçla ilgili temsil maliyetlerini artırır. Dolayısıyla dengeleme teorisinde kaldıraç oranı ile büyüme fırsatları arasında negatif yönlü bir ilişki beklenir (Frank & Goyal, 2009: 8).

Büyüme fırsatlarının yüksek olması, işletmeleri optimalin olmayan yatırımlar yapmak veya riskli projeleri kabul etmek konusunda teşvik sağlar. Bu durum borçlanma maliyetini yükseltir

ve bu nedenle büyüyen işletmeler borç yerine özkaynak ile finansmanı kullanma eğiliminde olurlar. Ayrıca, değeri büyük ölçüde büyüme fırsatlarından gelen yüksek büyüme gösteren işletmeler, ihtiyaç duyduklarında yeterli gelire sahip olamamanın borç servisinde yaratacağı sorunlar nedeniyle borçlanmayı tercih etmeyebilirler (Deesomsak vd., 2004: 394). Büyüme fırsatları işletmeler için maddi olmayan bir duran varlık olarak nitelendirilebilir. Dengeleme teorisine göre yüksek büyüme fırsatlarına sahip işletmeler, yüksek maddi varlıklara sahip işletmelere kıyasla daha az borç alma eğilimindedir. Bunun nedeni, maddi varlıklardan farklı olarak büyüme fırsatlarının kolaylıkla ölçülememesi ancak beklenen bir değerle tanımlanabilmesidir (Panda & Nanda, 2020: 1035). Büyüyen işletmelerin değerinin büyük büyük bir kısmı büyüme fırsatlarının bugünkü değerinden oluşur. Diğer bir ifadeyle büyüyen işletmelerin varlıklarının büyük kısmının maddi olmayan duran varlıklardan oluştuğu söylenebilir. Bu nedenle finansal sıkıntıya düşmeleri halinde büyüyen işletmelerin değerindeki azalış diğer işletmelere kıyasla çok daha yüksek olacaktır. Bu nedenle dengeleme teorisinde iki değişken arasında negatif bir ilişki beklenir (Basti & Bayyurt, 2019: 58). İki değişken arasındaki negatif ilişkinin bir başka nedeninin ise hisse senedi fiyatının, kazançlara veya defter değerine göre görece olarak yüksek olduğu zaman, işletmelerin hisse senedi ihraç etme eğilimlerinden kaynaklanabileceği ifade edilmektedir (Rajan & Zingales, 1995: 1455).

Finansman hiyerarşi teorisinde, işletmelerin finansmanda öncelikle dağıtılmayan karları, daha sonra borçlanmayı, son olarak da hisse senedi ihracını tercih edecekleri savunulmaktadır. Büyüme fırsatları yüksek olan işletmelerde, dağıtılmayan karlar yeni yatırımları finanse etmede yeterli olmayacağı için işletmeler daha fazla dışsal finansman kaynaklarına başvuracaktır. Dolayısıyla daha fazla borç kullanma eğiliminde olacaklardır. Bu nedenle finansman hiyerarşisi teorisinde büyüme fırsatları ile kaldıraç oranı arasında pozitif bir ilişki beklenir.

Literatür incelendiğinde, Rajan & Zingales (1995), Dudley & James (2014), Keefe & Yaghoubi (2016), Panda & Nanda (2019) ve Harris & Roark (2019) kaldıraç oranı ile Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı arasında negatif yönlü bir ilişki, Bates, Kahle & Stulz (2009) ve Denis & McKeon (2017) ise pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiştir.

3.3. Maddi Duran Varlıklar/Toplam Varlıklar Oranı

Maddi duran varlıkların toplam varlıklar içindeki payı, işletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada önemli ve belirleyici bir faktördür. Kredi kuruluşlarının almış oldukları teminatlar ve ipotekler, kredi kullanan işletmelerin ileride finansal sıkıntıya düşme ya da iflas etme olasılığına karşı en önemli güvencelerden biridir. İşletmeler yabancı kaynak kullanmak istediklerinde, sahip oldukları maddi duran varlıkları kredi kuruluşlarına teminat olarak gösterebilmekte ve teminat olarak gösterilebilen maddi duran varlıkların büyüklüğü kredi limitlerinin belirlenmesinde belirleyici bir faktör olabilmektedir. Dolayısıyla maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranının yüksek olması, yabancı kaynak kullanma olanaklarını artırması açısından işletmelere önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Maddi duran varlıkların borçlanmada teminat olarak kullanılması, borç verenler açısından borcun temsil maliyetine maruz kalma riskini azaltır. Ayrıca tasfiye durumunda bu varlıklar önemli bir değere sahip olur. Bu nedenle maddi duran varlıkların toplam varlıkları içindeki payı ne kadar yüksek olursa, kredi kuruluşları kredi verme hususunda daha istekli olurlar (Rajan &

Zingales, 1995: 1451). Ayrıca borç için gösterilen teminatlar, borcun geri ödenmeme riskini azalttığı için işletmelerin borçlanma maliyetinin daha düşük olmasını sağlayabilir.

Dengeleme teorisinde, işletmelerin sahip olduğu maddi duran varlıkların finansal sıkıntı maliyetlerini düşürmesi ve borçla ilgili temsil maliyetlerini azaltması nedeniyle kaldıraç oranı ile maddi duran varlıklar arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenir. Finansman hiyerarşisi teorisinde ise maddi duran varlıklarla ilgili asimetric bilginin düşük olmasının özkaynakla finansmanın maliyetinin daha düşük olmasını sağlayacağı ve bu nedenle maddi duran varlıkları yüksek düzeyde olan işletmelerde kaldıraç oranının daha düşük olabileceği ileri sürmektedir (Frank & Goyal, 2009: 9).

Literatür incelendiğinde, Rajan & Zingales (1995), Gaud vd. (2005), Antoniou, Guney & Paudyal (2008), Frank & Goyal (2009), Dudley & James (2014), Keefe & Yaghoubi (2016), Memon vd. (2018), Harris ve Roark (2019), Yıldırım, Masih & Bacha (2018) ve Panda & Nanda (2019) kaldıraç oranı ile maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı arasında pozitif yönlü ve anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir. Chakrabarti & Chakrabarti (2019) ise iki değişken arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

3.4. Karlılık Oranı

Sermaye yapısı kararlarını etkileyen en önemli faktörlerden biri de karlılık oranlarıdır. Dengeleme teorisinde, karlılık oranı yüksek olan işletmelerde finansal sıkıntı maliyetlerinin daha düşük olması ve borcun vergi avantajından dolayı daha fazla borç kullanılabilmesi ileri sürülmektedir. Bu nedenle dengeleme teorisinde karlılık ile kaldıraç oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenir. Finansman hiyerarşisi teorisine göre, dağıtılmayan karlar, tercih edilen ilk finansman seçeneğidir. Myers (1984), karlı işletmelerin finansmanda öncelikle otofinsanmana yöneleceklerini belirtmektedir. Bu teoriye göre, finansmanda bir hiyerarşi benimsenerek öncelikle dağıtılmayan karlar kullanılacak, daha sonra borçlanmaya gidilecek, son olarak da hisse senedi ihracına başvurulacaktır. Dolayısıyla karlılığın yüksek olması halinde işletmelerin otofinsanman olanakları genişleyecek, böylece özkaynak ile finansman düzeyi artarken, borçla finansman düzeyi azalacaktır. Bu nedenle finansman hiyerarşisi teorisine göre firma karlılığı ve kaldıraç oranı arasında ters yönlü bir ilişki beklenmektedir.

Daha önce yapılan çalışmalarda, genellikle finansman hiyerarşisi teorisinde öngörüldüğü gibi karlılık ve kaldıraç arasında negatif bir ilişki tespit edildiği görülmektedir (Kester, 1986; Friend & Hasbrouck, 1988; Gaud vd., 2005; Frank & Goyal, 2009; Çıtak & Ersoy, 2012; Dudley & James, 2014; Köksal & Orman, 2014; Keefe & Yaghoubi, 2016; Memon vd., 2018; Harris & Roark, 2019; Dufour, Luu & Teller, 2018; Yıldırım, Masih & Bacha, 2018; Panda & Nanda, 2019).

3.5. Firma Büyüklüğü

Büyük firmaların iflas etme olasılıkları daha düşüktür. Ayrıca büyük ve tanınan firmalar borçlanma ile ilgili daha az temsil maliyetleri ile karşı karşıya kalırlar, başka bir ifadeyle borcun temsil maliyeti daha düşüktür. Bu nedenle dengeleme teorisinde kaldıraç oranı ile firma büyüklüğü arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenir. Finansman hiyerarşisi teorisinde ise, kaldıraç oranı ile firma büyüklüğü arasında negatif bir ilişki beklenir. Büyük firmalar uzun yıllardır faaliyette oldukları için piyasa tarafından daha iyi bilinirler. Ayrıca bu firmaların dağıtılmayan karlarla finansman olanakları daha fazladır (Frank & Goyal, 2009: 7). Büyük



Akarçay, M. & Ersoy, E. (2023). Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 251-273. Doi: 10.25295/fsecon.1158992

firmalar daha az ters seçim durumuyla karşı karşıya kalırlar ve küçük firmalara kıyasla daha kolay hisse senedi ihrac edebilirler (Köksal & Orman, 2014: 9). Küçük firmaların pay senedi ihracı ile finansman maliyetlerinin büyük firmalara kıyasla daha fazla olması da küçük firmalarda kaldıraç oranının daha fazla olmasına neden olabilmektedir (Titman & Wessels, 1988: 6).

Daha önce yapılan çalışmaların büyük bir kısmında firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunduğu görülmektedir (Friend & Hasbrouck, 1988; Gaud vd., 2005; Antoniou, Güney & Paudyal, 2008; Köksal & Orman, 2014; Keefe & Yaghoubi, 2016; Memon vd., 2018; Harris & Roark, 2019; Yıldırım, Masih & Bacha, 2018; Panda & Nanda, 2019). Buna karşın, Denis & McKeon (2017) firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında negatif yönlü bir ilişki tespit ederken, Kim & Sorensen (1986) ise iki değişken arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır.

3.6. Beklenen Enflasyon

Beklenen enflasyonun cari faiz oranlarından görece olarak daha yüksek olduğu zamanlarda işletmeler daha fazla borçlanmayı tercih edebilirler. Dolayısıyla enflasyonun yüksek olması beklendiğinde, işletmeler daha yüksek bir kaldıraç oranına sahip olma eğiliminde olacaktırlar. Bu nedenle beklenen enflasyon oranı ile kaldıraç oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenebilir (Frank & Goyal, 2007; 2009). Gelecekte beklenen enflasyonun, cari dönem enflasyon oranından yüksek olacağı tahmin ediliyorsa, enflasyon oranındaki artış, gelecekte faiz oranlarının da artmasına neden olacaktır. Dolayısıyla işletmelerin bugünden uzun vadeli ve sabit faizle borçlanmaları hem borçların bugünkü değerinin düşmesini hem de borçlanma maliyetlerinin daha düşük olmasını sağlayacaktır. Literatürde, Keefe & Yaghoubi (2016) ve Harris & Roark (2019) kaldıraç oranı ile beklenen enflasyon arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir. Memon vd. (2018) ise söz konusu değişkenler arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır.

4. Ampirik Bulgular

Zaman serileri kullanılarak yapılacak analizlerde, öncelikle serilerin birim kök testine tabi tutulması, diğer bir ifadeyle durağan olup olmadıklarının test edilmesi gerekmektedir. Çalışmada serilerin durağanlığını test etmek için Levin, Lin & Chu ve Im, Pesaran & Shin birim kök testleri kullanılmıştır. Maksimum gecikme uzunluğu belirlenirken Schwarz bilgi kriterinden yararlanılmıştır. Birim kök testleri öncelikle düzey değerleri itibarıyla hem sabitli hem de sabitli ve trendli modeller için tahmin edilmiş ve elde edilen sonuçlar Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2: Birim Kök Testi Sonuçları

Düzyen	Levin, Lin & Chu Birim Kök Testi Sonuçları				Im, Pesaran & Shin Birim Kök Testi Sonuçları			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
Değişken	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
KO	-1,26151	0,1036	-3,77981	0,0001***	-1,63076	0,0515*	-4,56125	0,0000***
NAR	5,72549	1,0000	4,60443	1,0000	7,08003	1,0000	6,50012	1,0000
PDDD	-2,39267	0,0084***	-2,16086	0,0154**	-5,00902	0,0000***	-5,96820	0,0000***
MDV	-3,55424	0,0002***	-5,36493	0,0000***	-3,55819	0,0002***	-5,55731	0,0000***
KR	-11,9097	0,0000***	-11,0042	0,0000***	-15,2289	0,0000***	-11,3731	0,0000***
FB	0,68018	0,7518	-1,81780	0,0345**	8,97904	1,0000	0,10501	0,5418
BE	11,6358	1,0000	2,21535	0,9866	1,42326	0,9227	4,23261	1,0000
Birinci Fark	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
Değişken	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri	İstatistik Değeri	Olasılık Değeri
KO	-58,0624	0,0000***	-58,2721	0,0000***	-55,8115	0,0000***	-56,5901	0,0000***
NAR	-46,7652	0,0000***	-49,3011	0,0000***	-43,0841	0,0000***	-43,0620	0,0000***
FB	-52,9258	0,0000***	-55,2114	0,0000***	-51,4058	0,0000***	-52,8468	0,0000***
BE	-62,0875	0,0000***	-65,4318	0,0000***	-56,4742	0,0000***	-58,7406	0,0000***

***, **, * simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Değişkenlerin düzey değerleri için yapılan birim kök testi sonuçları incelendiğinde, Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı, maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı ve karlılık oranı değişkenleri için yapılan her iki test sonucu da hem sabitli hem de sabitli ve trendli tüm modellerde birim kökün varlığını ifade eden H_0 hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. Dolayısıyla söz konusu değişkenler düzey değerleri itibariyle durağandır. Kaldıraç oranı değişkeni, sabitli ve trendli modellerle yapılan Levin, Lin & Chu ve Im, Pesaran & Shin birim kök testlerinde %1 önem seviyesinde, sabitli modelin kullanıldığı Im, Pesaran & Shin birim kök testinde ise %10 önem seviyesinde durağan çıkarken, Levin, Lin & Chu birim kök testinde sabitli modelde durağan çıkmamıştır. Firma büyüklüğü değişkeni, sabitli ve trendli modelin kullanıldığı Levin, Lin & Chu birim kök testinde %5 önem seviyesinde durağan çıkarken, diğer modellerde durağan çıkmamıştır. Nakit akış riski ve beklenen enflasyon değişkenleri için yapılan tüm birim kök testi sonuçları H_0 hipotezinin kabul edildiğini yani söz konusu değişkenlerin düzey değerleri itibariyle durağan olmadıklarını göstermektedir. Birim kök testleri sonucunda, Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı, maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı ve karlılık oranı değişkenlerinin düzey değerleri itibariyle durağan olduklarına, diğer değişkenlerin ise düzey değerleri itibariyle durağan olmadıklarına karar verilmiştir.

Düzyen değerleri itibariyle yapılan birim kök testlerinde, kaldıraç oranı, nakit akış riski, firma büyüklüğü ve beklenen enflasyon değişkenleri durağan çıkmadıkları için birinci farkları alınmak suretiyle yeniden birim kök testi yapılmıştır. Sonuçlar, söz konusu değişkenlerin birinci farkları alındığında hem sabitli model ile hem de sabitli ve trendli model ile yapılan her iki birim kök testinde de H_0 hipotezinin reddedildiğini göstermektedir. H_0 hipotezinin reddedilmesi, söz konusu değişkenlerin birinci farkları itibariyle durağan oldukları anlamına gelmektedir.

Birim kök testinden sonra, oluşturulacak panel regresyon modelinde yer alan bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olup olmadığı, literatürde sıklıkla

kullanılan Spearman korelasyon analizi ve Varyans Şişirme Faktörü (VIF) ile araştırılmıştır. Spearman korelasyon analizinden elde edilen sonuçlar Tablo 3'te sunulmuştur. Tablo 3 incelendiğinde, değişkenler arasında zayıf bir korelasyon ilişkisinin var olduğu görülmektedir. Hiçbir korelasyon katsayısı 0,80'den büyük değildir. Bu da bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığına işaret etmektedir. Çoklu doğrusal bağlantı sorununu belirleyebilmek amacıyla kullanılan bir diğer ölçüt ise Varyans Şişirme Faktörü (VIF) değerleridir. Kullanılan modelde çoklu doğrusal bağlantı sorunu olup olmadığını belirlemek için modeldeki bağımsız değişkenlere VIF testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 4'te verilmiştir. Test sonuçları, bağımsız değişkenlere ait VIF değerlerinin 5'ten küçük olduğunu göstermektedir. VIF değerinin 5'ten küçük olması değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığını göstermektedir.

Tablo 3: Spearman Korelasyon Analiz Sonuçları

	KO	NAR	PDDD	MDV	KR	FB	BE
KO	1,0000						
NAR	-0,0330	1,0000					
PDDD	0,0031	-0,0135	1,0000				
MDV	-0,0059	-0,0122	-0,1245*	1,0000			
KR	-0,1077*	0,1473*	0,0392	-0,0835*	1,0000		
FB	0,4347*	0,1207*	0,0325	-0,0491	0,1689*	1,0000	
BE	-0,0065	0,1815*	-0,0394	0,0105	0,0569*	0,0614*	1,0000

*simgesi, Spearman korelasyon analizi değişkenler arasındaki ilişkinin anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: Varyans Şişirme Faktörü (VIF) Test Sonuçları

Değişken	VIF	1/VIF
NAR	1,06	0,944937
PDDD	1,01	0,992433
MDV	1,02	0,980497
KR	1,04	0,963920
FB	1,05	0,953839
BE	1,22	0,822746
q2	1,88	0,532809
q4	1,79	0,558750
q3	1,77	0,563796
Mean VIF	1,31	

Yapılan birim kök testlerinde kaldıraç oranı, nakit akış riski, firma büyüklüğü ve beklenen enflasyon değişkenleri birinci farklarında durağan çıktığı için oluşturulan regresyon modelinde (Eşitlik 1) söz konusu değişkenlerin logaritmik birinci farkları, diğer değişkenlerin ise logaritmik düzey değerleri kullanılmıştır. Çalışmada; sabit etkiler modeli, tesadüfi etkiler modeli ve havuzlanmış panel regresyon modellerinden hangisinin kullanılmasının uygun olacağını belirlemek için Chow F testi, Bresuch-Pagan (LM) testi ve Hausman testi yapılmış ve sonuçlar Tablo 5'te raporlanmıştır. Sabit etkiler modelinin mi yoksa havuzlanmış panel regresyon

modelinin mi uygun olacağını test etmek için yapılan ChowF testi, sabit etkiler modelinin tercih edilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Tesadüfî etkiler modeli ve havuzlanmış panel regresyon modelinden hangisinin uygun olacağını belirlemek için yapılan Bresuch-Pagan (LM) testi, tesadüfî etkiler modelinin kullanılmasının uygun olacağını göstermektedir. Sabit etkiler modeli ile tesadüfî etkiler modelinden hangisinin seçileceğini tespit etmek için yapılan Hausman testi ise sabit etkiler modelinin kullanılmasının gerektiğini göstermektedir. Dolayısıyla, nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisini analiz etmek için oluşturulan regresyon modeli sabit etkiler modeli kullanılarak tahmin edilmiştir.

Tablo 5: Chow F Testi, Bresuch-Pagan (LM) Testi ve Hausman Testi Sonuçları

Test	İstatistik	Olasılık
Chow F Testi ^a	1,53	0,0060***
Breusch ve Pagan LM Testi ^b	8,653270	0,0033***
HausmanTesti ^c	50,14	0,0000***

^a H₀: Regresyon modelinin tahmininde havuzlanmış panel regresyon modelinin kullanılması uygundur. ^b H₀: Regresyon modelinin tahmininde havuzlanmış panel regresyon modelinin kullanılması uygundur. ^c H₀: Regresyon modelinin tahmininde tesadüfî etkiler modelinin kullanılması uygundur. ***simgesi H₀ hipotezinin %1 önem seviyesinde reddedildiğini göstermektedir.

Sabit etkiler panel regresyon modeli tahmin edildikten sonra, diagnostik testler yapılmıştır. Modelde kullanılan bağımsız değişkenler arasında çoklu doğrusal bağlantı sorununun olup olmadığı Spearman korelasyon analizi ve Varyans Şişirme Testi (VIF) ile araştırılmıştır. Her iki analiz sonucunda da bağımsız değişkenler açısından çoklu doğrusal bağlantı sorununun olmadığına karar verilmiştir. Daha sonra, modelin hatalarına ilişkin olarak Wooldridge ve Modified Wald testleri yapılmış ve sonuçlar Tablo 6'da raporlanmıştır. Wooldridge otokorelasyon test sonucu, model için hesaplanan hatalarda otokorelasyon olmadığını göstermektedir. Modified Wald değişen varyans testinden elde edilen sonuçlar, modelde değişen varyans probleminin olduğuna işaret etmektedir. Bu nedenle, modelde yer alan katsayıların tahmininde değişen varyansa karşı dirençli standart hatalar üretebilen Driscoll-Kraay (1998) sabit etkiler tahmincisi kullanılmış ve elde edilen tahmin sonuçları Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6: Panel Regresyon Analizi Sonuçları

	Katsayı	Driscoll- Kraay Std. Hata	t-istatistiği	Olasılık
NAR	-0,0650454***	0,0186654	-3,48	0,001
PDDD	0,0225548***	0,007323	3,08	0,007
MDV	-0,0026113	0,0069691	-0,37	0,709
KR	-0,0116531***	0,0033567	-3,47	0,001
FB	8,727185***	1,432639	6,09	0,000
BE	-0,014404	0,0193862	-0,74	0,460
q1	0,0415894***	0,0103259	4,03	0,000
q2	0,0207571**	0,0092647	2,24	0,029
q3	-0,0012987	0,007076	-0,18	0,855
Sabit	-0,004702	0,0260267	-0,18	0,857
Wooldridge	0,305			0,5829
Modified Wald	65001,85***			0,0000
R ²	0,1130			
F-istatistiği	19,14***			
Gözlem Sayısı	2671			
Firma Sayısı	61			

***, **, * simgeleri sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Yapılan regresyon analizinden elde edilen sonuçlara göre, kaldıraç oranı ile nakit akış riski arasında negatif yönde ve istatistiksel olarak %1 önem düzeyinde anlamlı bir ilişki söz konusudur. Bu sonuçtan hareketle nakit akış riskinde bir azalış olduğunda işletmelerin daha fazla borç kullanma eğilimine girdiği, nakit akış riskinde bir artış olduğunda ise daha az borçlanma eğilimine girdiği söylenebilir. Başka bir ifadeyle, nakit akış riskindeki artış sermaye yapısı kararlarında özkaynaklar lehine bir değişime yol açarken, nakit akış riskindeki azalış borçlanma lehine bir değişim yaratmaktadır. Bir yandan nakit akış riskinde artış yaşanırken, diğer yandan ilave borç kullanmanın yarattığı finansal risk işletmelerin toplam riskini artıracaktır. İki değişken arasındaki negatif ilişki, işletme sahip ve/veya yöneticilerinin, nakit akış riskinde artış yaşandığı dönemlerde, işletmenin toplam riskini daha fazla artırmamak için borç kullanım miktarını azaltma davranışları ile açıklanabilir. Ayrıca çalışmadan elde edilen bulgunun dengeleme teorisi ile uyumlu olduğu söylenebilir. Dengeleme teorisine göre nakit akış riskinin artması, işletmelerin borç kullanmak istediklerinde daha zor ve daha yüksek maliyetli kredi koşullarıyla karşılaşmasına yol açabileceği için borçlanma olanaklarını azaltabilecek, hatta borç geri ödemelerinde sorun yaratabilecek, işletmenin finansal sıkıntı ve iflas maliyetlerinin yükselmesine yol açabilecek ve sonuçta işletmelerin borçlanma oranlarının daha düşük olmasına neden olacaktır. Ayrıca işletmelerin kazançlarında ve dolayısıyla nakit akışlarında oynaklığın ve riskin fazla olması, yatırımcıların işletmeden gelecekte sağlayacağı kazançların ve nakit akışlarının belirsizliğini ve riskini artıracaktır. Miguel & Pindadao (2001) ve Bradley, Jarrell & Kim (1984), Friend & Lang (1988), Mira & Garcia (2003) Proença, Laureano & Laureano (2014), Keefe & Yaghoubi (2016) ve Memon vd. (2018) de çalışmalarında nakit akış riski ile kaldıraç oranı arasında negatif yönlü ilişki bulmuştur.



Akarçay, M. & Ersoy, E. (2023). Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 251-273. Doi: 10.25295/fsecon.1158992

Bağımlı değişken ile kontrol değişkenleri arasındaki ilişki incelendiğinde, kaldıraç oranı ile Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı ve firma büyüklüğü değişkenleri arasında pozitif yönlü, kaldıraç oranı ile karlılık oranı arasında ise negatif yönlü ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. Maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı ve beklenen enflasyon ile kaldıraç oranı arasında ise negatif yönlü bir ilişki bulunmakla birlikte, bu ilişki istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Piyasa Değeri/Defter Değeri değişkeninin katsayısı pozitif ve %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu bulgu, Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı yükseldikçe yani büyüme fırsatları arttıkça, işletmelerin daha fazla borçlandıkları başka bir ifadeyle yatırımlar için gereksinim duydukları kaynakları borçla finanse etmeyi tercih ettiklerini göstermektedir. Bates, Kahle & Stulz (2009) ve Denis & McKeon (2017) da çalışmalarda pozitif yönlü bir ilişki tespit etmiştir. Finansman hiyerarşi teorisinde ise söz konusu iki değişken arasında pozitif yönlü bir ilişki beklenmektedir. Bu teoriye göre, işletmeler finansmanda öncelikle dağıtılmayan karları, daha sonra borçlanmayı, son olarak da hisse senedi ihracını tercih edeceklerdir. Büyüme fırsatları yüksek olan işletmelerde dağıtılmayan karlar yeni yatırımları finanse etmede yeterli olmayacağı için daha fazla borç kullanma eğiliminde olacaklar ve dolayısıyla büyüme fırsatları ile kaldıraç oranı arasında pozitif bir ilişki beklenecektir. Sonuç olarak, çalışmadan elde edilen bulgunun finansman hiyerarşi teorisi ile uyumlu olduğu söylenebilir.

Kaldıraç oranı ile karlılık oranı değişkeni arasında negatif ve istatistiksel olarak %1 önem düzeyinde anlamlı bir ilişki söz konusudur. Bu bulgu, işletmelerin karlılık oranlarında bir artış olduğunda borç kullanım düzeylerinde azalış yaşandığına, başka bir ifadeyle işletmelerin daha fazla kar elde ettiği dönemlerde yabancı kaynaklarla finansman yerine özkaynaklarla finansmanı tercih ettiklerine işaret etmektedir. Tersine, daha az kar ettikleri dönemlerde ise özkaynaklarla finansman yerine, yabancı kaynaklarla finansmanı tercih ettiklerini göstermektedir. Bu ilişki, sermaye yapısı teorilerinden finansman hiyerarşisi teorisini destekler niteliktedir. Finansman hiyerarşi teorisinde, işletmelerin fon ihtiyaçlarını öncelikle içsel kaynaklardan sağlamaları, öncelikle otofinansmanı tercih etmeleri, içsel kaynakların yeterli olmaması halinde ise yabancı kaynaklara ve gerekirse son olarak da hisse senedi ihracına başvurmaları gerektiği ifade edilmektedir. İşletmelerde karlılığın yüksek olması halinde dışsal kaynaklara ihtiyaç duyulmayacağı veya daha az ihtiyaç duyulacağı ve dolayısıyla borç kullanımının daha az olacağı, karlılığın düşük olması halinde ise işletmeler içsel kaynaklardan yeterince fon sağlayamadıkları için daha fazla borçlanma yoluna gidecekleri iddia edilmektedir.

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde, bu çalışmadan elde edilen bulgularla uyumlu olarak genellikle karlılık oranları ile kaldıraç oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki tespit edildiği görülmektedir (Kester, 1986; Friend & Hasbrouck, 1988; Gaud vd., 2005; Frank & Goyal, 2009; Çıtak & Ersoy 2012; Dudley & James, 2014; Köksal & Orman, 2014; Keefe & Yaghoubi, 2016; Memon vd., 2018; Harris & Roark, 2019; Dufour, Luu & Teller, 2018; Yıldırım, Masih & Bacha, 2018; Panda & Nanda, 2019).

Kaldıraç oranı ile firma büyüklüğü arasındaki ilişkiye bakıldığında, iki değişken arasında %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu görülmektedir. Firma büyüklüğünün artması halinde işletmelerin daha fazla yabancı kaynak kullanma eğiliminde

oldukları söylenebilir. Bu bulgu dengeleme teorisi ile örtüşmektedir. Dengeleme teorisine göre, büyük işletmelerde borcun temsil maliyeti daha azdır ve iflas etme olasılıklarının düşük olmasının doğal bir sonucu olarak, vergi kalkını avantajından yararlanmak amacıyla yabancı kaynak kullanımını artıracakları ileri sürülmektedir. Düzenli nakit akışlarına sahip işletmelerin vergi avantajından yararlanmak ve daha düşük maliyetle borçlanmak adına dış finansmana yönelme eğilimleri yüksektir. Ayrıca büyük işletmelerin iflas riskinin ve iflas maliyetlerinin daha az olması, küçük işletmelere kıyasla teminat olarak gösterilebilecekleri varlıkların daha fazla olması, sermaye piyasalarından kaynak sağlama olanaklarının daha fazla olması, daha uygun koşullarda kredi alma imkanlarının olması, onların borçlanma olanaklarını genişletmektedir. Bu nedenle dengeleme teorisinde firma büyüklüğü ile kaldıraç oranı arasında pozitif bir ilişki olacağı iddia edilmektedir. Friend & Hasbrouck (1988), Gaud vd. (2005), Antoniou, Güney & Paudyal (2008), Köksal & Orman (2014), Keefe & Yaghoubi (2016), Memon vd. (2018), Harris & Roark (2019), Yıldırım, Masih & Bacha, (2018) ve Panda & Nanda (2019) da firma büyüklüğü ile kaldıraç oranları arasında pozitif yönlü bir ilişki bulmuşlardır.

Kukla değişkenlere ilişkin sonuçlar incelendiğinde, tahmin edilen panel regresyon modelinde zaman kukla değişkenlerinden q1 ve q2 değişkenleri sırasıyla %1 ve %5 önem seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı çıkmıştır. q1ve q2 zaman kukla değişkeni ile kaldıraç oranı arasında pozitif yönlü bir ilişki söz konusudur. Bu bulgudan hareketle, yılın ilk iki çeyreğinde işletmelerin kaldıraç oranlarının arttığı, başka bir ifadeyle işletmelerin yılın ilk iki çeyreğinde daha fazla borçlanma eğiliminde oldukları söylenebilir.

5. Sonuç

Sermaye yapısı kararlarında hangi faktörlerin etkili olduğu, finans literatürünün en tartışmalı alanlarından biridir. Sermaye yapısına ilişkin kararlarda belirleyici olan faktörlerden biri de nakit akış riskidir. Nakit akış riskinin yüksek olması, işletmelerin daha fazla borçlanmasına ve dolayısıyla sermaye yapısının borç lehine değişmesine neden olabileceği gibi, yüksek nakit akış riski işletmelerin borçlanma olanaklarını azaltıp veya ortadan kaldırıp, onları özkaynaklar ile finansmana zorlayıp sermaye yapısının özkaynaklar lehine değişmesine de neden olabilir.

Bu çalışmanın amacı, BIST 100 Endeksi'nde yer alan işletmelerde nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisini araştırmaktır. Çalışma BIST 100 Endeksi'nde yer alan (finansal kuruluşlar hariç) 61 işletmeyi kapsamaktadır. İşletmelerin 2004-2018 yılları arasındaki 15 yıllık bir zaman dilimindeki çeyrek dönemlik mali tablo verileri kullanılmıştır. Panel regresyon yönteminin kullanıldığı çalışmada, kaldıraç oranı bağımlı değişken olarak, nakit akış riski bağımsız değişken olarak, firma büyüklüğü, piyasa değeri/defter değeri oranı, karlılık oranı, maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı ve beklenen enflasyon ise kontrol değişkeni olarak kullanılmıştır. Ayrıca zaman etkisini dikkate almak amacıyla kukla değişkenler kullanılmıştır.

Yapılan panel regresyon analizinin sonucunda, kaldıraç oranı ile nakit akış riski ve karlılık oranı arasında negatif yönde, kaldıraç oranı ile Piyasa Değeri/Defter Değeri oranı ve firma büyüklüğü arasında ise pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Kaldıraç oranı ile maddi duran varlıkların toplam varlıklara oranı ve beklenen enflasyon arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Kaldıraç oranı ile nakit akış riski arasındaki ters yönlü ilişki, nakit akış riskinde meydana gelen bir artışın (azalışın) borçlanma oranlarında azalış (artış) yarattığını göstermektedir. Başka bir ifadeyle nakit akış riskinde bir artış yaşandığında işletmeler daha az borç kullanma eğiliminde olurken, nakit akış riskinde bir azalış yaşandığında daha fazla borçlanma eğiliminde olmaktadır. Nakit akış riskindeki artışın sermaye yapısı kararlarında özkaynaklar lehine bir değişime yol açarken, nakit akış riskindeki azalışın da borçlanma lehine bir değişim yarattığı söylenebilir. Böyle bir sonuca ulaşılması şu şekilde açıklanabilir. İşletmelerin nakit akış riskinde artış olduğu dönemlerde, yeni borç kullanılması halinde finansal risk ve dolayısıyla toplam risk daha da artacaktır. İşletme sahip ve/veya yöneticilerinin, nakit akış riskinde artış yaşandığı dönemlerde, işletmenin toplam riskini daha fazla artırmamak için ilave borçlanmaya gitmeyip özkaynakla finansmanı tercih etmesi, hatta borç kullanım düzeyini azaltma davranışı içerisinde olması iki değişken arasında ters yönlü bir ilişkinin ortaya çıkmasına neden olabilir. Ayrıca dengeleme teorisi ile de uyumlu olarak, nakit akış riskinin artması, işletmelerin yeni borçlanmalarda daha zor ve daha yüksek maliyetli kredi koşullarıyla karşılaşmasına, borç geri ödemelerinde sorunlar yaşamasına, finansal sıkıntı ve iflas maliyetlerinin yükselmesine yol açabilecek ve sonuçta işletmelerin borçlanma oranlarının daha düşük olmasına neden olabilecektir.

İşletmelerin büyüme fırsatlarını temsilen kullanılan Piyasa Değeri/Defter Değeri oran ile kaldıraç oranı arasında, finansman hiyerarşi teorisi ile uyumlu olarak pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur. İşletmeler, büyüme fırsatları arttıkça daha fazla borçlanmakta diğer bir ifadeyle yeni yatırımların finansmanında borçla finansmanı tercih etmektedirler. Büyüme fırsatı yüksek olan işletmelerde, dağıtılmayan karlar yeni yatırımların finansmanında yeterli olmayacağı için bu işletmeler daha fazla borçlanma eğiliminde olabileceklerdir. Kaldıraç oranı ile karlılık oranı değişkenleri arasında tespit edilen negatif yönlü ilişki, işletmelerin karlılık oranlarında yükseliş olduğunda özkaynak ile finansmanı tercih ettiklerini, karlılık oranında düşüş olduğunda ise borçla finansmanı tercih ettiklerini göstermektedir. Analizlerden elde edilen bu sonucun, finansman hiyerarşi teorisini desteklediği söylenebilir. Firma büyüklüğünün artması halinde işletmelerin daha fazla borç kullanma eğiliminde oldukları tespit edilmiştir. Bu bulgunun, büyük işletmelerin iflas riski ve iflas maliyetleri daha az olduğu için vergi kalkını avantajından yararlanmak amacıyla yabancı kaynak kullanımını artıracaklarını ileri süren dengeleme teorisi ile uyumlu olduğu söylenebilir.

Yapılan literatür taramasında, Türkiye’de faaliyette bulunan işletmeler üzerinden nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisini inceleyen bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle, çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Bu çalışmada, Türkiye’de faaliyette bulunan işletmelerde sermaye yapısının belirleyicilerinden birinin de nakit akış riski olduğu tespit edilmiştir. Bu nedenle işletme sahip ve yöneticilerine, sermaye yapısına ilişkin verecekleri kararlarda nakit akış riskini de dikkate almaları gerektiği önerilmektedir. Ayrıca bankaların kredilendirme sürecinde, borçlanmanın yarattığı finansal risk ile birlikte nakit akış riskini de dikkate almaları, kredi riskinin doğru belirlenmesi adına önemli olacaktır. Yatırımcılar, finansal açıdan güçlü, kar eden ve büyüme potansiyeli yüksek olan işletmelere yatırım yapmak isterler. Yatırımcıların, pay senedi seçimine ilişkin yapacakları analizlerde kaldıraç oranı ile nakit akış riski, büyüme fırsatları, karlılık ve firma büyüklüğü



Akarçay, M. & Ersoy, E. (2023). Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 251-273. Doi: 10.25295/fsecon.1158992

arasında bulunan ilişkileri dikkate almaları daha sağlıklı kararlar vermelerine yardımcı olacaktır.

Gelecekte yapılacak çalışmalarda, daha fazla sayıda işletmenin yer alacağı bir örneklem üzerinden, daha uzun bir araştırma dönemi ve farklı yöntemler kullanılarak nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisi incelenebilir. Ayrıca sektörel farklılıkların, nakit akış riskinin sermaye yapısı kararlarına etkisinde bir ayrışmaya neden olup olmadığı da araştırılabilir.

Kaynakça

- Antoniou, A., Güney, Y. & Paudyal, K. (2008). The Determinants of Capital Structure: Capital Market-Oriented Versus Bank Oriented Institutions. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 43(1), 59-92.
- Bastı, E. & Bayyurt, N. (2019). Factors Affecting Capital Structure Choice: New Evidence from Turkish Non-Financial Listed Companies. *Journal of Business Economics and Finance*, 8(1), 53-70.
- Başaran, Ü. (2008). *İMKB’de İşlem Gören Otomotiv ve Otomotiv Yan Sanayi İşletmelerinin Sermaye Yapısı Kararlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Zonguldak.
- Bates, T. W., Kahle, K. M. & Stulz, R. M. (2009). Why Do U.S. Firms Hold So Much More Cash than They Used To?. *The Journal of Finance*, 64(5), 1985-2021.
- Bradley, M., Jarrell, G. & Kim, E. H. (1984). On the Existence of an Optimal Capital Structure: Theory and Evidence. *The Journal of Finance*, 39(3), 857-878.
- Chakrabarti, A. & Chakrabarti, A. (2019). The Capital Structure Puzzle – Evidence from Indian Energy Sector. *International Journal of Energy Sector Management*, 13(1), 1-23.
- Çıtak, L. & Ersoy, E. (2012). The Determinants of Corporate Debt Ratio: An Empirical Analysis on Turkish Corporations. *International Research Journal of Finance and Economics*, 95, 151-162.
- Daniel, N. D., Denis, D. J. & Navee, L. (2008). *Sources of Financial Flexibility: Evidence from Cash Flow Shortfalls*. Working Paper. <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.719.9112&rep=rep1&type=pdf>
- De Miguel, A. & Pindado, J. (2001). Determinants of Capital Structure: New Evidence from Spanish Panel Data. *Journal of Corporate Finance*, 7(1), 77-99.
- Deesomsak, R., Paudyal, K. & Pescetto, G. (2004). The Determinants of Capital Structure: Evidence from the Asia Pacific Region. *Journal Multinational Financing Management*, 14(4-5), 387-405.
- Denis, D. J. & McKeon, S. B. (2017). *Persistent Operating Losses and Corporate Financial Policies*. Working Paper SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2881584>



Akarçay, M. & Ersoy, E. (2023). Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 251-273. Doi: 10.25295/fsecon.1158992

- Driscoll, J. C. & Kraay, A. C. (1998). Consistent Covariance Matrix Estimation with Spatially Dependent Panel Data. *Review of Economics and Statistics*, 80(4), 549–560.
- Dudley, E. & James, C. (2014). *Cash Flow Volatility and Capital Structure Choice*. Working Paper SSRN. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2492152>
- Dufour, D., Luu, P. & Teller, P. (2018). The Influence of Cash Flow on the Speed of Adjustment to the Optimal Capital Structure. *Research in International Business and Finance*, 45, 62–71.
- Erkan, M. & Aydemir, O. (2006). İşletmelerin Finansman Kararları ve Yabancı Kaynak Kullanımı: Türkiye’de Bir Uygulama. *Marmara Üniversitesi Muhasebe-Finansman Araştırma ve Uygulama Dergisi*, 6(15), 131-139.
- Frank, M. Z. & Goyal, V. K. (2007). Trade-Off and Pecking Order Theories of Debt. *Handbook of Empirical Corporate Finance*, 2, 135-202.
- Frank, M. & Goyal, V. (2009). Capital Structure Decisions: Which Factors are Reliably Important?. *Financial Management*, 38(1), 1–37.
- Friend, I. & Hasbrouck, J. (1988). Determinants of Capital Structure. Chen, A. (Ed.), *Research in Finance*. New York: JAI Press.
- Friend, I. & Lang, L. H. P. (1988). An Empirical Test of the Impact of Managerial Self-Interest on Corporate Capital Structure. *Journal of Finance*, 43(2), 271-281.
- Gaud, P., Jani, E., Hoesli, M. & Bender, A. (2005). The Capital Structure of Swiss Companies: An Empirical Analysis Using Dynamic Panel Data. *European Financial Management*, 11(1), 1-40.
- Gujarati, D. (2016). *Örneklerle Ekonometri*. N. Bolatoğlu. (Çev.). Ankara: BB101 Yayınları.
- Harris, C. & Roark, S. (2019). Cash Flow Risk and Capital Structure Decisions. *Finance Research Letters*, 29, 393-397.
- Keefe, M. O. C. & Yaghoubi, M. (2014). *Does Cash Flow Volatility Affect Firm Capital Structure*. ACFR Working Paper. https://acfr.aut.ac.nz/__data/assets/pdf_file/0010/29890/486196-WP-Capital-structure-and-volatility.pdf
- Keefe, M. O. C. & Yaghoubi, M. (2016). The Influence of Cash Flow Volatility on Capital Structure and the Use of Debt of Different Maturities. *Journal of Corporate Finance*, 38, 18-36.
- Kester, C. W. (1986). Capital and Ownership Structure: A Comparison of United States and Japanese Manufacturing Corporations. *Financial Management*, 15(1), 5-16.
- Kim, W. S. & Sorensen, E. H. (1986). Evidence on the Impact of the Agency Costs of Debt in Corporate Debt Policy. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 21(2), 131-144.
- Köksal, B. & Orman, C. (2014). *Determinants of Capital Structure: Evidence from a Major Developing Economy*. TCMB Working Paper, 14/26.

<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/85eb51ba-0444-4ac5-a52b-d3b11a0fac6b/WP1426.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=85eb51ba-0444-4ac5-a52b-d3b11a0fac6b>

- Mateev, M., Poutziouris, P. & Ivanov, K. (2013). On the Determinants of SME Capital Structure of Eastern and Central Europe-A Dynamic Panel Analysis. *Research in International Business and Finance*, 27(1), 28–51.
- Memon, Z. A., Chen, Y., Tauni, M. Z. & Ali, H. (2018). The Impact of Cash Flow Volatility on Firm Leverage and Debt Maturity Structure: Evidence from China. *China Finance Review International*, 8(1), 69-91.
- Mira, F. S. & Gracia, J. L. (2003). *Pecking Order Versus Trade-Off: An Empirical Approach to the Small and Medium Enterprise Capital Structure*. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A. (Ivie) Working Paper, WP-EC 2003-9. https://www.researchgate.net/publication/28071232_Pecking_Order_Versus_Trade-off_An_Empirical_Approach_to_the_Small_and_Medium_Enterprise_Capital_Structure
- Myers, S. (1984). The Capital Structure Puzzle. *Journal of Finance*, 39(3), 575–592.
- Panda, A. K. & Nanda, S. (2019). Determinants of Capital Structure; A Sector-Level Analysis for Indian Manufacturing Firms. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 69(5), 1033-1060.
- Proença, P., Laureano, R. M. S. & Laureano, L. M. S. (2014). Determinants of Capital Structure and the 2008 Financial Crisis: Evidence from Portuguese SMEs. *Social and Behavioral Sciences*, 150, 182-191.
- Rajan, R. & Zingales, L. (1995). What Do We Know About Capital Structure Choice? Some Evidence from International Data. *Journal of Finance*, 50, 1421–1460.
- Santosuosso, P. (2015). How Cash Flow Volatility Affects Debt Financing and Accounts Payable. *International Journal of Economics and Finance*, 7(8), 138- 145.
- Shenoy, C. & Koch, P. D. (1996). The Firm's Leverage-Cash Flow Relationship. *Journal of Empirical Finance*, 2(4), 307-331.
- Titman, S. & Wessels, R. (1988). The Determinants of Capital Structure Choice. *The Journal of Finance*, 43(1), 1-19.
- Yıldırım, R., Masih, M. & Bacha, O. L. (2018). Determinants of Capital Structure: Evidence from Shari'ah Compliant and Non-Compliant Firms. *Pacific-Basin Finance Journal*, 51, 198-219.

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.



The Effect of Cash Flow Risk on Capital Structure Decisions

Mehmet Akarçay, Ersan Ersoy

Extended Abstract

Whether it is possible to reduce the cost of capital and maximize the market value by making changes in the capital structure and the determinants of the capital structure is one of the most discussed topics in the finance literature. One of the determining factors in the decisions regarding the capital structure is the cash flow risk. The increase in cash flow risk may cause companies to borrow more and thus the capital structure to change in favor of debt. This situation, which may lead to a move away from the optimal capital structure, may cause the cost of borrowing and the rate of return expected by the shareholders from the business to increase with the increase of financial risk. Therefore, it can lead to an increase in the weighted average cost of capital and a decrease in the market value of the businesses. On the other hand, high cash flow risk may reduce the borrowing opportunities of the businesses, make financing with own funds compulsory, and cause the capital structure to change in favor of own funds. In addition, if the cash needs that will arise due to the high cash flow risk, the fulfillment of the obligations that are due, the purchase of raw materials to prevent disruptions in production, etc., if the cash needs are met through borrowing, the total risk of the businesses will increase along with the increased financial risk. In this case, business owners and managers may prefer equity financing instead of debt financing in order not to increase the total risk further, and thus this preference may cause the capital structure to change in favor of equity.

The aim of this study is to investigate the effect of cash flow risk on capital structure decisions. When the literature is examined, it is seen that there are many studies on the factors affecting the capital structure, but the number of studies investigating the effect of cash flow risk on capital structure decisions is limited. As far as we know, there is no study examining the effect of cash flow risk on the capital structure of companies operating in Turkey. Therefore, it is thought that the study will contribute to the literature. Knowing how the cash flow risk affects the capital structure will be a guide in the decisions that finance managers will make, especially regarding the capital structure. In addition, it can be said that the results obtained from the study are important for business owners, investors, credit institutions and policy makers.

In the study, quarterly financial statements of the companies listed in the BIST 100 Index between the years 2004-2018 were used. Financial institutions listed in the BIST 100 Index were not included in the research. The financial statement data of 61 businesses included in the study were taken from the database of FINNET Electronic Publishing Data Communication Company. The natural logarithmic values of the variables were used in the study.

In the study, in which panel regression analysis was used, it was first investigated whether the variables were stationary or not. Then, Spearman correlation analysis and Variance Inflation Test (VIF) were used to examine whether there was a multicollinearity problem between the independent variables. F test, Breusch-Pagan (LM) Test and Hausman test were used to determine which of fixed effects model, random effects model and pooled panel regression models to be used. After the decision was made to use the fixed effects model, diagnostic

tests were performed. The result from the Wooldridge test showed that there was no autocorrelation problem in the model. However, the results of Modified Wald test indicated that there is heteroscedasticity problem in the model. Therefore, Driscoll-Kraay (1998) fixed effects estimator, which can produce standard errors resistant to heteroscedasticity, was used in the estimation of the coefficients in the model. In the study, the regression model numbered (1) was used to investigate the effect of cash flow risk on capital structure;

$$KO_{i,t} = \alpha + \beta_1 NAR_{i,t} + \beta_2 FB_{i,t} + \beta_3 PDDD_{i,t} + \beta_4 KR_{i,t} + \beta_5 MDV_{i,t} + \beta_6 BE_{i,t} + \beta_7 q_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

In the created regression model, leverage ratio (KO) was used as the dependent variable representing the capital structure. Cash flow risk (NAR) is used as the independent variable. Firm size (FB), market value/book value ratio (PDDD), profitability ratio (KR), ratio of tangible fixed assets to total assets (MDV) and expected inflation (BE) were used as control variables. In addition, the time effect was also taken into consideration in the model created and, in this context, the dummy variable (q_i) was used to represent the time effect.

As a result of the panel regression analysis, a negative relationship was found between leverage ratio and cash flow risk and profitability ratio, while a positive and statistically significant relationship was found between leverage ratio and Market Value/Book Value ratio and firm size. There was no statistically significant relationship found between the leverage ratio and the ratio of tangible fixed assets to total assets and expected inflation.

The inverse relationship between leverage ratio and cash flow risk shows that an increase (decrease) in cash flow risk creates a decrease (increase) in borrowing ratios. In other words, businesses tend to use less debt when there is an increase in cash flow risk, while they tend to borrow more when there is a decrease in cash flow risk. It can be said that while the increase in cash flow risk causes a change in capital structure decisions in favor of own funds, the decrease in cash flow risk creates a change in favor of borrowing. This conclusion can be explained as follows. In the periods when the cash flow risk of the businesses increases, the financial risk and therefore the total risk will increase further if new debt is used. The fact that the owners and/or managers of the business prefer to finance with equity instead of taking additional borrowing in order not to increase the total risk of the business in the periods when the cash flow risk increases, and even the behavior of reducing the level of debt use may cause an inverse relationship between the two variables. It can be said that this finding obtained from the study is compatible with the trade-off theory. According to the trade-off theory, an increase in cash flow risk may cause businesses to face more difficult and higher cost loan conditions in new borrowings, have problems in debt repayments, increase financial distress and bankruptcy costs, and ultimately cause companies to have lower borrowing rates.

A positive relationship was found between the Market Value/Book Value ratio and the leverage ratio, which is used to represent the growth opportunities of the businesses, in line with the pecking order theory. Businesses borrow more as growth opportunities increase, in other words, they prefer debt financing for financing new investments. In businesses with high



Akarçay, M. & Ersoy, E. (2023). Nakit Akış Riskinin Sermaye Yapısı Kararlarına Etkisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 251-273. Doi: 10.25295/fsecon.1158992

growth opportunities, these businesses may tend to borrow more because non-distributed profits will not be enough to finance new investments. The negative relationship detected between leverage ratio and profitability ratio variables shows that businesses prefer financing with equity when profitability ratios increase, and they prefer debt financing when profitability ratio decreases. It can be said that this result obtained from the analyzes supports the Pecking Order theory. It has been found that businesses tend to use more debt if the size of the firm increases. It can be said that this finding is compatible with the Trade-off theory, which states that large enterprises will increase their use of foreign resources to take advantage of the tax shield because the bankruptcy risk and bankruptcy costs are less.

In this study, it has been determined that one of the determinants of capital structure in companies operating in Turkey is cash flow risk. For this reason, it is recommended that business owners and managers should take cash flow risk into account in their decisions regarding the capital structure. In addition, it will be important for banks to consider the cash flow risk along with the financial risk created by borrowing in the lending process, in order to determine the credit risk correctly. Investors want to invest in businesses that are financially strong, profitable and have high growth potential. Investors should consider the relationship between leverage ratio and cash flow risk, growth opportunities, profitability, and firm size in the analysis of stock selection, which will help them make healthier decisions.

In future studies, the effect of cash flow risk on capital structure decisions can be examined by using a longer research period and different methods on a sample that will include more companies. It can also be investigated whether sectoral differences cause a divergence in the effect of cash flow risk on capital structure decisions.



Research Article/Araştırma Makalesi

Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama

The Effect of Authentic Leadership on Job Embeddedness: A Study on Healthcare Professionals

Mithat TURHAN¹, Gaye ONAN², İlter HELVACI³

Öz

Pek çok sektörde olduğu gibi sağlık sektöründe de işten ayrılma oranı önemli bir sorun teşkil etmektedir. İş devir hızını azaltan, çalışanların işlerinde kalmalarını sağlayan en önemli unsurlardan birinin işe gömülmüşlük olduğu söylenebilir. İşe gömülmüşlük kavramının öncülleri hakkında çok az şey bilinmektedir. Liderlik tarzlarının takipçilerin davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyan pek çok çalışma mevcuttur. Ancak çeşitli liderlik tarzları ile işe gömülmüşlük arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırma sayısı sınırlıdır. Tüm bunlardan hareketle bu araştırmanın amacı otantik liderlik davranışının çalışanların işe gömülmüşlük düzeylerini etkileyip etkilemediğini ortaya koymak olarak belirlenmiştir. Araştırmada otantik liderlik davranışı boyutlarının çalışanların işe gömülmüşlük boyutları üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Buradan hareketle Mersin ilinde faaliyet gösteren 240 sağlık çalışanından anket formu aracılığı ile veri toplanmıştır. Veri çözümlenmesinde SPSS programı ve AMOS kullanılmıştır. Analiz sonuçları otantik liderlik davranışının işe gömülmüşlük boyutlarından uyum boyutu üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte otantik liderlik davranışının işe gömülmüşlük boyutlarından fedakârlık boyutu üzerinde de bir etkisi bulunmaktadır. Ancak düşünülen aksine otantik liderlik davranışının işe gömülmüşlük boyutlarından bağlantılar boyutu üzerinde de herhangi bir etkisi tespit edilememiştir. Araştırmanın işe gömülmüşlük kavramının öncüllerini belirleyen çalışmalara bir katkı sağlaması beklenmektedir. Bunun yanı sıra otantik liderlik davranışı ile işe gömülmüşlüğü sağlık sektörü perspektifinden inceleyerek katkı sağlaması ve bu sayede diğer araştırmalara yol gösterici nitelikte olması hedeflenmektedir.

Jel Kodları: M10, M12, M19

Anahtar Kelimeler: Otantik liderlik, işe gömülmüşlük, sağlık sektörü

¹ Doç. Dr., Mersin Üniversitesi, mithatt@mersin.edu.tr, ORCID:0000-0003-3495-4729

² Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, gayeonan@mersin.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6302-5211

³ Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, ilterhelvacı@mersin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6214-112X



Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaoconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

Abstract

The rate of turnover in the healthcare sector, as in many other industries, is a crucial problem. Job embeddedness is one of the most important elements in reducing turnover and keeping employees in their jobs. Knowing about the antecedents of the concept of job embeddedness is not much. Many studies have revealed that leadership styles have a substantial impact on followers' behavior. On the other hand, the number of studies examining the relationship between leadership behavior and job embeddedness, is limited. Based on all of these, the aim of this research is to determine whether authentic leadership behavior affects the level of job embeddedness of employees. In the study, the effect of authentic leadership behavior, with the basis of dimensions, on employee job embeddedness dimensions was analyzed. A questionnaire was used to collect data from 240 healthcare employees in Mersin. According to the findings, authentic leadership behavior has a positive effect on the fit dimension. In addition, authentic leadership behavior also has a positive effect on the sacrifice dimension. However, contrary to the hypothesis, authentic leadership behavior has no effect on the links dimension. It is expected that the research will contribute to the studies that determine the antecedents of job embeddedness. Furthermore, it is aimed to contribute by examining authentic leadership behavior and job embeddedness from the perspective of the health sector and thus guide another research.

Jel Codes: M10, M12, M19

Keywords: Authentic leadership, job embeddedness, healthcare

1. Giriş

Günümüzün zorlu koşulları işletmeler açısından ilerlemeyi ve gelişmeyi giderek daha güç hale getirmektedir. Bu zorluklara karşı dayanıklılık gösterebilmek ve üstesinden gelebilmek için, tüm paydaşlarla ilişki kurmak ve anlam ve bağlantı arayışlarında bu kişilere yardımcı olmak liderlerin en büyük görevlerinden biridir (Avolio & Gardner, 2005). Bununla birlikte kamu ve özel kuruluşlarda yaşanan skandallardaki artış, yönetimin görevi kötüye kullanması gibi sıkıntılar ve bu sıkıntıların çağdaş kurumsal liderliğe duyulan güven ile ilgili bir krize yol açması (Sparrowe, 2005: 420) dürüst, güvenilir, çalışanları motive eden ve değer yaratan olumlu liderlere olan ihtiyacı ortaya çıkarmıştır. Tüm bunlar Nebraska-Lincoln Üniversitesi Gallup Liderlik Enstitüsü (GLI), tarafından 2004 ve 2006 yıllarında otantik liderlik kavramının geliştirilmesi amacıyla disiplinler arası zirveler düzenlemesine neden olmuştur. Sonrasında da konu hakkındaki araştırma ve yazılar eşzamanlı olarak çoğalmaya başlamıştır (Gardner vd.,2011: 1120). Bütün bu gelişmeler otantik liderliğe karşı artan ilgiye katkıda bulunan unsurlar olarak kabul edilmektedir (Walumbwa vd.,2008: 90).

Otantik liderlik kavramının önemi sadece otantik liderlerin varlığına veya gelişimine değil, aynı zamanda lideri otantik bir şekilde takip eden takipçilere de bağlıdır. Çalışanların işten ayrılma sıklığının yüksek olmasının işletmeler için ciddi bir maliyet kalemi olduğu bilinmektedir. Maliyetlere ilave olarak işten ayrılma sıklığı işletmelerde verimlilik kaybı ile birlikte sunulan ürün ve hizmetlerde kalite düşüşüne neden olmaktadır. Bu nedenle çalışanların elde tutulması günümüz örgütlerinin önemle dikkate aldığı konulardan biridir (Mitchell vd., 2001: 1102). Örgütler çalışanları elde tutmak, eğitim-işe alım gibi maliyetleri azaltmak için çalışanlarının işe gömülü olmalarını sağlamanın ve arttırmanın yollarını bulmaya çalışmaktadır (Marasi vd., 2016: 143). Pek çok sektörde olduğu gibi sağlık sektöründe de işten ayrılma oranı önemli bir sorun teşkil etmektedir. Katlanılan maliyetlerin yanı sıra insan sağlığını temel alan bu sektörde sunulan hizmetlerin verimliliğindeki ve kalitesindeki düşüşün sonuçları geri döndürülemez olmaktadır. Bu nedenle sağlık sektöründe çalışanların arzu edilen davranışsal sonuçları göstermesini sağlayacak faktörlerin araştırılması önemlidir. Çalışanların işyerinde tutulmasını etkileyen (sağlayan) güçlerin bir toplamı (Mitchell vd., 2001) olarak ifade edilen işe gömülmüşlük sağlık çalışanlarının iş devir hızını azaltan, işlerinde kalmalarını sağlayan unsurlardan biri olarak tespit edilmiştir (Mitchell vd., 2001; Özdemir vd., 2019). İşe gömülmüşlüğü sonuçlarını açıklamak için pek çok çalışma yapılmış olmasına rağmen, öncülleri hakkında çok daha az şey bilinmektedir (Collins vd., 2014). Liderlik tarzlarının takipçilerin davranışları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu bilinmekle beraber, liderlik davranışı ile işe gömülmüşlük arasındaki ilişkiyi inceleyen araştırmalar sınırlıdır. Tüm bunlardan hareketle bu araştırmanın amacı sağlık sektöründe otantik liderlik davranışının çalışanların işe gömülmüşlük düzeylerini etkileyip etkilemediğini tespit etmek olarak belirlenmiştir. Araştırmanın literatüre birden fazla katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Öncelikle araştırmanın işe gömülmüşlük öncüllerini belirleyen çalışmaların yanı sıra otantik liderlik davranışı ile işe gömülmüşlüğü aynı anda inceleyen sınırlı sayıda araştırmaya sağlık sektörü perspektifinden katkı sağlaması diğer çalışmalardan farklı yönünü oluşturmaktadır. Araştırma ayrıca otantik liderlik davranışını boyutlar bazında ele alıp her bir boyutun işe gömülmüşlük boyutları üzerindeki etkisini ayrı ayrı ortaya koymayı hedeflemektedir. Her iki kavram arasındaki ilişkiyi boyutlar bazında ele arak inceleyen benzer bir çalışmamaya

rastlanmaması mevcut araştırmanın bir diğer ayırt edici özelliğidir. Araştırma kapsamında öncelikle otantik liderlik ve işe gömülmüşlük kavramları ilgili literatür kapsamında açıklanmış ve daha sonra iki kavram arasındaki ilişki ortaya konmuştur. Yöntem kısmında Mersin ilinde faaliyet gösteren sağlık kuruluşlarında çalışan 240 adet sağlık çalışanından anket yolu ile elde edilen veriler SPSS programı kullanılarak çözümlenmiştir. Araştırma sonunda elde edilen veriler yorumlanarak, diğer araştırmacılara yönelik öneriler sunulmuştur.

2. Kavramsal Çerçeve

2.1. Otantik Liderlik

Parke & Wormell (1956) otantik kavramının kökenini açıklarken Delphi kentindeki Apollon Tapınağı'nda yazılı olan bir cümleyi işaret ederler (Gardner vd., 2011: 1121). Bu cümlenin İngilizce karşılığı çeşitli araştırmacılar tarafından farklı şekillerde (örneğin "know thyself"- Parke & Wormell, 1956; "be true to oneself"- Harter, 2002; "to thine own self be true"- Avolio & Gardner, 2005) ifade edilmiştir (Walumbwa vd., 2008: 90; Gardner vd., 2011: 1121). Kernis & Goldman (2006) ise "kendini bil" veya "kendi kendinize doğru olun" şeklinde tercüme edilen bu antik aforizmanın temelini Yunanca *authento* yani "tam güce sahip olmak" kelimesinde yattığını iddia etmişlerdir (Gardner vd., 2011: 1121). Harter' a (2002) göre pozitif psikologlar otantiklik kavramını hem bir kişinin, düşünceleri, duyguları ya da inançlarından oluşan gerçek benliğini yansıtan kişisel deneyimlere sahip olması hem de gerçek benliği ile uyumlu hareket ederken asıl düşünüp inandıklarını ifade etmesi olarak ifade eder (Luthans & Avolio, 2003: 242). Illies vd.ne (2005: 376) göre ise otantiklik kişinin kendini sosyal çevresi içinde görme ve yaşamını derinden sahip olduğu değerlere göre yönetme konusundaki genel eğilimlerini yansıtan psikolojik bir yapıdır. Farklı tanımlamalar olsa da araştırmacılar otantikliğin, kişinin kendi gerçek benliğine dair artan farkındalığı ile karakterize edilen gelişimsel bir süreç olduğu konusunda hemfikirdir (Sparrowe, 2005: 422). Otantiklik kavramının bu çok yönlü tanımlamaları otantik liderliği açıklamak için yapılan tanımların farklılaşmasına zemin hazırlamıştır.

Avolio & Gardner (2005) otantik liderlik kavramının çıkış noktasının her ikisi de psikolog olan Carl Rogers (1959; 1963) ve Maslow'un (1968; 1971) pozitif psikoloji çalışmalarına dayandığını iddia etmektedir. Rogers ve Maslow kendi doğaları ile uyum içinde olan, kendilerinin ve yaşamlarının net bir biçimde farkında olan yani kendilerini gerçekleştirmiş olarak kabul edilen kişilerin daha sağlıklı seçimler yaptıklarını ve etik açıdan güçlü inançlara sahip olduklarını (Maslow, 1971) öne sürmüşlerdir. Çeşitli araştırmacılar bu görüşü temel alarak kavramı tanımlamaya çalışmışlardır. Örneğin, Avolio vd. (2004: 4) otantik liderleri nasıl düşündüklerinin ve davrandıklarının derinden farkında olan, kendilerinin ve başkalarının değerlerinin/ahlaki bakış açılarının, bilgilerinin ve güçlerinin bilincinde olan kişiler olarak tanımlamıştır. Ayrıca bu kişiler faaliyet gösterdikleri bağlamın farkında ve kendinden emin, umutlu, iyimser, esnek ve yüksek ahlaki karaktere sahiptir (Avolio & Gardner, 2005: 320). Bu tanımlar otantik liderliğin çok bileşenli yapısının bir yansımasıdır. Örneğin George (2003) otantik liderliğin beş boyutlu bir yapı olduğunu öne sürer. Bunlar; tutkuyla amaç peşinde koşmak, katı değerler uygulamak, yürekten önderlik etmek, kalıcı ilişkiler kurmak ve öz disiplin sergilemektir (Gardner vd., 2011: 1123). Walumbwa vd. (2008) ise, otantik liderliğin dayandığı bileşenleri öz-farkındalık (bireysel

farkındalık), bilgiyi dengeli işleme (dengeli davranış), içselleştirilmiş bir ahlaki bakış açısı (ahlaki davranış) ve ilişkisel şeffaflık olarak açıklar. Öz-farkındalık: kişinin kendi kişisel özelliklerine, değerlerine, güdülerine, duygularına ve bilişlerine ilişkin farkındalığını ve bunlara güvenmesini ifade eder (Illies vd., 2005: 377). Ayrıca kişinin dünyayı nasıl anlamlandığına ve bu anlam oluşturma sürecinde, zamanla güçlü ve zayıf yönleri ile bir farkındalığa ulaşarak, kendi benliği ile ilgili iç görü kazanmasına atıfta bulunur. Kernis'e (2003: 14) göre öz-farkındalık (bireysel farkındalık, kişinin gerçek benliği ile çevre arasındaki uyumun ve davranışlarının potansiyel etkilerine ilişkin farkındalığını ifade eder. Yani kişi davranışlarının diğer insanlar üzerindeki etkisinin bilincindedir. Bilginin dengeli işlenmesi (dengeli davranış), liderin bir karara varmadan önce ilgili tüm verileri nesnel olarak analiz etmesini ifade eder. İçselleştirilmiş ahlaki bakış açısı (ahlaki davranış), liderin davranışsal bütünlüğünü yani sahip olduğu değerler ile eylemleri arasındaki tutarlılığı belirtmektedir (Walumbwa vd., 2008: 94). İlişkisel şeffaflık, kişinin gerçek benliğini, düşünce ve duygularını başkaları ile açık bir şekilde paylaşması anlamına gelmektedir. Kişinin diğerleri ile olan ilişkilerinde "sahte" değil, gerçek olmasıdır ve karşılıklı yakınlık ile güvenin oluşmasını sağlar (Kernis, 2003: 15). Benzer şekilde Illies vd. (2005) öz-farkındalık, tarafsız işleme, otantik davranış/eylem ve otantik ilişkisel yönelimi içeren dört bileşenli bir otantik liderlik modeli önermiştir. Otantik davranmak: yalnızca başkalarını memnun etmek, ödül almak veya cezalardan kaçınmak için hareket etmek yerine, kişinin değerlerine, tercihlerine ve ihtiyaçlarına göre davranması anlamına gelir. Ayrıca insanların gerçek benlikleriyle uyumlu hareket edip etmediklerini de ifade eder (Kernis, 2003: 14). Otantik ilişkisel yönelim: ilişkilerde açıklık ve doğruluk elde etmek için değer vermeyi ve çabalamayı ifade eder (Illies vd., 2005: 378). Tarafsız bilgi işleme: kişisel bilgilerin işlenmesine atıfta bulunur, içsel deneyimleri ve dış çevre ile ilgili bilgileri çarpıtmamayı, abartmamayı veya görmezden gelmemeyi içerir (Kernis, 2003: 14). Farklı şekillerde adlandırılrsa da her iki araştırmacının boyutları birbirine paraleldir ve otantik liderliğin dürüstlük, şeffaflık, iletişim yeteneği gibi özelliklerine vurgu yapar. May vd. (2003: 248), kendini tanımanın ve kendine karşı dürüst olmanın otantik liderliğin temel nitelikleri olduğunu savunur. Bununla beraber otantik liderler önemli konularda nerede durduklarını bilirler ve etkileşimde buldukları ve liderlik ettikleri kişilere karşı şeffaftırlar. Ayrıca hedeflerine tutku ile bağlıdırlar, akıllarıyla olduğu kadar kalpleriyle de liderlik ederler, kim olduklarını bilirler, öz disiplin sahiptirler, uzun vadeli ve anlamlı ilişkiler kurarlar (George vd., 2007: 1).

2.2. İşe Gömülmüslük

Uzun yıllar boyunca insanların işlerini sevdikleri ve gidecek başka yerleri olmadığı için aynı işte kaldıkları düşünülmüştür (Lee vd., 2014: 200). Daha detaylı olarak alternatif yokluğu, çalışanların işlerinden memnun olması veya örgütsel bağlılık gibi unsurlar kalma nedenleri olarak gösterilmiştir (Mitchell vd., 2001: 1102). Lee ve arkadaşlarının 1995 yılında kişilerin neden işten ayrıldıkları yerine neden işte kaldıklarının kapsamlı olarak düşünmeye başlamaları ve konu üzerine gerçekleştirdikleri çalışma işe gömülmüslük kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Lee vd., 2014: 200). Holtom vd. (2006: 319), işe gömülmüslüğü "bir çalışanın işte kalma kararı üzerindeki geniş bir dizi etki" olarak tanımlamıştır. Mitchell vd. (2001) göre işe gömülmüslük örgütlerde kalmayı sağlama sağlayan güçlerin toplamıdır. Shah vd. (2020), "gömülmek, gömülü olmak" kavramını ayrılmak veya kalmak konusunda kararsız kalan bir kişinin zihinsel durumunun eşik seviyesi olarak ifade etmişlerdir. Buna göre bu eşik seviyesi

aşıldığında kişi işten ayrılmaya karar verir. Mitchell vd. (2001: 1104), işe gömülmüşlük yapısını açıklarken gömülü şekiller ve Lewin' in (1951) alan teorisini kullanmışlardır. Psikolojik bir testte kullanılan görüntüler olan gömülü figürler, arka planlarına bağlı şekilde çevrenin bir parçası haline gelir. Alan teorisi de bireylerin hayatlarını sürdürdükleri ve bağlantılı oldukları bir yaşam alanını anlatır. Buradan hareketle Mitchell vd. (2001) işe gömülmüşlüğü, bir bireyin içinde sıkıştığı bir ağ olarak tarif etmişlerdir. Bu ağda ip sayısı ne kadar fazla ise kişiler işlerini o kadar zor bırakır.

İşe gömülmüşlük üç boyuttan oluşur. Bunlar: bağlantılar (links), uyum (fit) ve fedakârlıktır (sacrifice). Ayrıca her boyut etkilerin iş başında mı (on-job) yoksa iş dışında mı (off-job) gerçekleştiğine bağlı olarak iki alt boyuta (yani organizasyon temelli ve topluluk temelli) kategorize edilir (Zhang vd., 2012: 221). Hem organizasyon hem de topluluğa yönelik olarak boyutlar şu şekilde açıklanabilir; bağlantılar bireylerin diğer insanlarla veya faaliyetlerle olan bağlantıları veya ilişkilerini anlatır (Reitz & Anderson, 2011: 320). Bunlar bireyleri toplum, çalışma grupları veya organizasyona bağlayan hem resmi hem de gayri resmi bağlantılardır (Holmes, 2013, Reitz & Anderson, 2011). Bir bireyin bir işyeri ve toplulukla bağlantıları ne kadar kuvvetli ise işyerinde kalma olasılığının o kadar yüksek olduğu varsayılır (Holtom & İnderrieden, 2006: 436). Uyum, bireylerin çalıştıkları örgüt ve buldukları çevreleri ile ne kadar uyumlu oldukları, rahat hissettikleri ve işlerine ne kadar uygun olduklarını ifade etmektedir (Mitchell, 2001; Reitz & Anderson, 2011; Shah vd., 2020). İşe gömülmüşlük teorisi bireyin çalıştığı kuruluşla ve çevresindeki toplulukla uyumu ne kadar iyiye, kuruluşla olan bağlarının da o kadar güçlü olduğunu varsayar (Lee vd., 2004; Mitchell vd., 2001). Fedakârlık: mevcut bir işten ayrılırken kaybedilen maddi, sosyal veya psikolojik faydaların algılanan maliyetidir (Mitchell vd., 2001, Shah vd., 2020). Ayrıca fedakârlık, bağlantıların ne kadar kolay kırılabileceğini veya bir çalışanın bu bağlantılardan kurtularak nelerden vazgeçmek zorunda kalacağını anlatır (Reitz & Anderson, 2011: 320). Bir işten ayrılmak hem iş ile ilgili (emeklilik ve terfi hakları gibi) hem de sosyal ve toplulukla ilgili kayıplara neden olabilir (işsiz kalma, yaşadığı mahalleden taşınma gibi) (Zhang vd., 2012: 221). Algılanan maliyet ne kadar yüksek olursa işe gömülmüşlük o kadar artabilir (Holtom vd., 2006). İşe gömülmüşlüğü bu üç boyutunun bireyin işte kalma davranışı üzerinde önemli etkileri vardır. Örneğin, çalışanlar iş tatminine sahip olmasalar dahi işe ile ilgili güçlü bağlantıları olduğunu düşünüyor veya kendilerini iş ortamıyla uyumlu hissediyorsa işten ayrılmayı düşünmeyebilirler (Mitchell vd., 2001). İşe gömülmüşlük iş tatmini, performans ve işten ayrılma gibi çıktıların önemli bir belirleyicisidir (Shah vd., 2020: 9). Ayrıca ekstra rol performansı, üretkenlik karşıtı iş davranışları ve devamsızlık dahil olmak üzere diğer önemli iş sonuçlarının da öncülüdür (Kiazad vd., 2015: 641). İşe gömülmüşlüğü sonuçlarını inceleyen pek çok araştırma olmasına rağmen nedenleri hakkındaki çalışmalar devam etmektedir. Bu nedenlerden biri olarak görülen lider davranışlarının işe gömülmüşlük üzerindeki etkisi bir sonraki bölümde açıklanmıştır.

3. Kavramlararası İlişkiler ve Hipotezler

Bazı araştırmacılar otantik liderlerin takipçilerini nasıl etkilediğini açıklarken Sosyal Değişim Teorisi (Blau, 1964) ve bu teoriye dayanan Lider Üye Etkileşimi (LMX) teorisini kullanmıştır (Walumbwa vd., 2008; Dechowatanapaisal, 2018). Bu teorinin perspektifinden

değerlendirildiğinde otantik liderlerin sosyal değişim ve etkileşim yolu ile takipçilerini etkilediği ifade edilmektedir. Çalışanların işe özgü tutum ve davranışları büyük ölçüde yöneticileri ile olan ilişkilerine bağlıdır. Benzer olarak Ilies vd. (2005) otantik liderlik davranışının duygusal bulaşma ve pozitif sosyal değişimler yoluyla çalışan davranışlarını olumlu yönde etkileyebildiğini öne sürmüştür. Bu teorilerin ışığında otantik liderlik süreci hem liderlerin hem de takipçilerin davranışlarını olumlu yönde etkiler ve olumlu kişisel büyümeyi ve kendini geliştirmeyi teşvik eder. Otantik liderliğin temel önermelerinden biri hem liderlerin hem de takipçilerin aralarındaki ilişki daha otantik hale geldikçe zaman içinde geliştiğidir (Gardner vd., 2011). Otantik liderler, ekonomik değişimden ziyade sosyal değişim ilkelerine dayalı yüksek kaliteli ilişkileri teşvik ederek, takipçilerini bir fark yaratmaları için güçlendirmekle daha fazla ilgilenirler (Ilies vd., 2005). Bununla birlikte liderin desteği ve lider-üye etkileşimi çalışanların örgütsel işe gömülmesine katkıda bulunan önemli faktörler olarak öne sürülmüştür (Harris vd., 2011). Yüksek kaliteli etkileşimlerde takipçilerin, düşük kaliteli etkileşimde bulunan çalışanlara göre yöneticilerine ve örgütlerine daha fazla bağlı olmaları beklenir. Yüksek kaliteli ilişkilerde liderler, sosyal destek ve karar verme özgürlüğü sağlar, takipçiler de lidere ve gruba bağlılık da dâhil olmak üzere yüksek düzeyde katkı ile karşılık verir (Sparrowe & Liden, 2005).

Otantik liderler açık ve dürüst bir şekilde duygu ve düşüncelerini çalışanları ile paylaşırlar. Hem iletişimde hem de davranışlarında liderin sahte davranmayarak kendi gibi olması örgütte bir güvenin oluşmasını sağlar (Kernis, 2013). Çalışanların lidere ve örgüte güvendiği, şeffaf iletişim sayesinde belirsizliklerin ortadan kalktığı bir çalışma ortamı çalışanların kendilerini daha rahat hissetmelerine ve böylelikle örgüt ve çalışma arkadaşları ile uyum içinde çalışmalarına neden olacaktır. Çalışanların işyerinde rahat olması, işleri ve örgüt ile uyum içinde hissetmelerine neden olacaktır. Bu durum çalışanların işi olan bağlarını kuvvetlendirecek ve çalışan tüm bunlardan fedakârlık etmek istemeyecektir. Buradan yola çıkarak aşağıdaki hipotezler öne sürülmüştür;

H₁: Otantik liderlik alt boyutlarından şeffaflık boyutu işe gömülmüslük alt boyutlarından uyum boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₂: Otantik liderlik alt boyutlarından şeffaflık boyutu işe gömülmüslük alt boyutlarından fedakârlık boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₃: Otantik liderlik alt boyutlarından şeffaflık boyutu işe gömülmüslük alt boyutlarından bağlantılar boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Bununla birlikte otantik liderler, sahip oldukları yüksek ahlaki standartlar ile çalışanlara örnek oluştururlar. Böyle bir lider çalışma arkadaşlarını geliştirmeye öncelik verir ve sergilediği davranış, çalışma arkadaşlarını olumlu bir şekilde dönüştürür veya geliştirir (Luthans & Avolio, 2003: 243). Yüksek etik/ahlaki değerlere sahip, şeffaf iletişimden yana, çalışanlarını her daim destekleyerek ilerlemelerini ve gelişmelerini teşvik eden bir liderin çalışanların işe uyumlarını arttıracığı, iş ile olan bağlarını kuvvetlendireceği söylenebilir. Buradan yola çıkarak aşağıdaki hipotezler önerilmiştir;

H₄: Otantik liderlik alt boyutlarından ahlaki davranış boyutu işe gömülmüslük alt boyutlarından uyum boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.



Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

H₅: Otantik liderlik alt boyutlarından ahlaki davranış boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından fedakârlık boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₆: Otantik liderlik alt boyutlarından ahlaki davranış boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından bağlantılar boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Otantik bir liderin her türlü bilgiyi tarafsız bir şekilde işlemesi ayrıca davranışlarındaki denge ve bütünlük çalışanlar ile ilişkilerinde saygı ve güvenin oluşmasına neden olacaktır. Çalışanların lidere karşı duydukları saygı, güven ve karşılıklı kurulan yakın ilişkiler çalışanların da tutarlı davranışlar sergilemesine neden olacaktır (Avolio & Gardner, 2005). Yani otantik liderin çalışanlarının işlerine karşı daha uyumlu hissettiği, işleri ile daha fazla bağlantı kurduğu ve işlerinden vazgeçmek istemeyecekleri sonucu çıkarılabilir. Buradan hareketle aşağıdaki hipotezler öne sürülmüştür;

H₇: Otantik liderlik alt boyutlarından dengeli davranış boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından uyum boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₈: Otantik liderlik alt boyutlarından dengeli davranış boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından fedakârlık boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₉: Otantik liderlik alt boyutlarından dengeli davranış boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından bağlantılar boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Otantik bir lider kendine güvenen, umutlu, iyimser, esnek, ahlaki/etik, geleceğe yöneliktir. Bu liderlerin takipçilerinin pozitif sosyal değişimler yolu ile benzer değerlere sahip olma olasılığı daha yüksektir ve dolayısıyla bu lider ile çalıştıkları için daha otantik davranmaya başlarlar (Erkutlu & Chafra, 2017: 418). Kernis (2003) otantikliğin olumlu duygusal durumları teşvik ettiğini iddia eder. Otantik liderler kurdukları şeffaf iletişim ve destekleyici yaklaşımları ile takipçilerinde daha derin bir kişisel bağlılık duygusu uyandırır ve bu süreçte, artan çabayla nelerin başarılacağı konusunda takipçilerin öz farkındalıklarını yükseltir (Wolumbwa vd., 2008: 117). İşine, yöneticisine karşı daha fazla bağlantısı olan, işi ve kendisi konusunda öz farkındalığı yüksek olan çalışanın işi ile uyumunun da yüksek olacağı söylenebilir. Tüm bunlardan yola çıkarak aşağıdaki hipotezler öne sürülmüştür;

H₁₀: Otantik liderlik alt boyutlarından bireysel farkındalık boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından uyum boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₁₁: Otantik liderlik alt boyutlarından bireysel farkındalık boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından fedakârlık boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₁₂: Otantik liderlik alt boyutlarından bireysel farkındalık boyutu işe gömülmüşlük alt boyutlarından bağlantılar boyutu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

4. Araştırma Metodolojisi

4.1. Örnek Seçimi ve Veri Toplama

Araştırmada sağlık sektöründe çalışmakta olan iş görenlerin otantik liderlik algılarının işe gömülmüşlükleri üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Araştırma Mersin ilinde bulunan sağlık hizmeti veren bir kamu kuruluşunda çalışan 240 kişi üzerinde uygulanmıştır.

Araştırmalarda üzerinde durulması gereken en önemli konulardan biri verilerin uygulanacak istatistiksel tekniklere uygun olup olmadığıdır. Bunun için öne çıkan konu örneklem büyüklüğüdür. Örneklem büyüklüğünü etkileyen faktör, kullanılan ölçek sorularının 5 veya 10 katı olması kuralıdır (Bryman & Cramer, 2001). Diğer taraftan Comrey & Lee (1973) örneklem büyüklüğünün: n=100 olduğunda yetersiz, n=200 olduğunda orta düzeyde olduğunu ifade etmiştir (aktaran Yaşar, 2014: 114). Bu araştırmada ölçekteki madde sayısına göre toplam örneklem belirlenmiştir. Araştırma kapsamında toplam 34 sorudan oluşan iki ölçek ile veriler toplanmıştır. Bu nedenle uygulanan ölçeklerdeki maksimum madde sayısı sonucunda minimum örneklem büyüklüğü (34x5) 170 olmalıdır. Bu bağlamda çalışmada veri toplama araçları 240 sağlık çalışanına gerçekleştirilmiş ulaşılan veri sayısının yukarıda belirtilen kriterleri karşıladığı değerlendirilmektedir. Araştırma kapsamında Temmuz 2022 ile Ağustos 2022 tarihleri arasında araştırma verileri toplanmıştır. Araştırmada bağımsız değişken algılanan otantik liderlik alt boyutları şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış ve bireysel farkındalık; bağımlı değişkenler ise işe gömülmüş alt boyutları olan uyum, fedakârlık ve bağlantılardır.

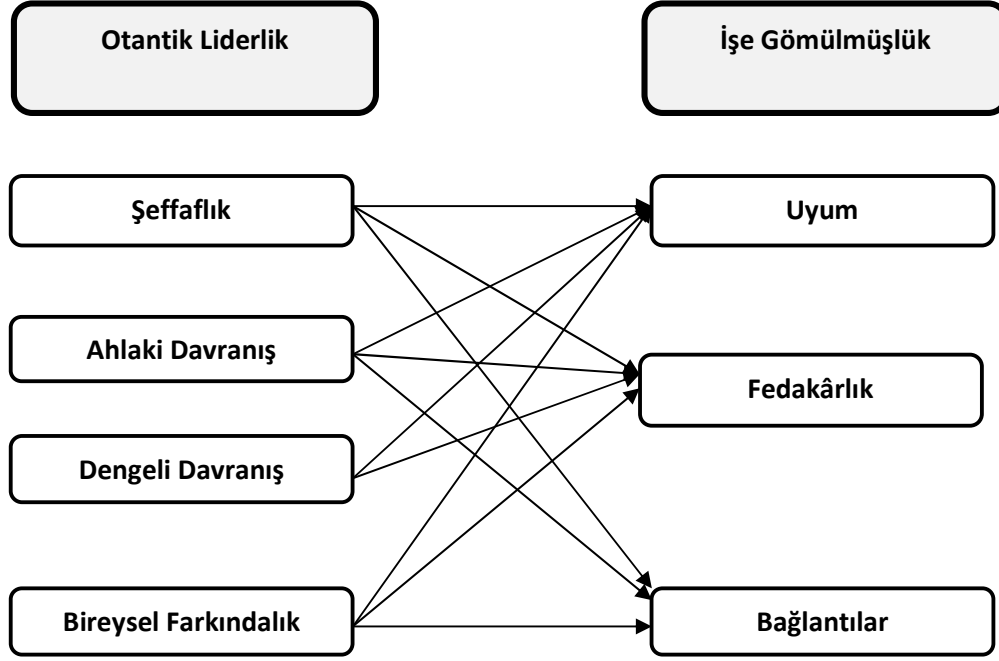
4.2. Yöntem

Otantik liderlik algısı ile işe gömülmüşlük arasındaki ilişkinin incelenmesi amacıyla yürütülecek olan araştırmada veri toplama aracı olarak anket yönteminden yararlanılmıştır. Ankette, “Otantik Liderlik Ölçeği” ve “İşe Gömülmüşlük Ölçeği” kullanılmıştır. Ayrıca demografik özelliklerin belirlenmesi için de anket formunun ilk bölümünde demografik faktörlere ilişkin sorulara yer verilmiştir.

Anket formunun ikinci bölümünde ise, “Otantik Liderlik Ölçeği” kullanılmıştır. Yapılan bu çalışmada Walumbwa vd. (2008) tarafından geliştirilen ve Tabak vd.nin (2012) gerçekleştirdikleri çalışmada kullanılan ve ilişkilerde şeffaflık, içselleştirilmiş ahlak anlayışı, bilgiyi dengeli değerlendirme ve öz farkındalık olmak üzere 4 boyut ve 16 sorudan oluşan Otantik Liderlik Ölçeği (the Authentic Leadership Questionnaire-ALQ) kullanılmıştır. Anket formunun üçüncü bölümünde “İşe Gömülmüşlük Ölçeği” kullanılmıştır. Çalışanların işe gömülmüşlük davranışlarını belirlemek amacıyla Mitchell vd.ne (2001) ait olan ve Felps vd. (2009) tarafından geliştirilen ve Yüksel’in (2020) tez çalışmasında kullanılan uyum, bağlantı, fedakârlık olmak üzere toplam 3 boyutu yansıtan toplam 18 maddeden oluşan işe gömülmüşlük ölçeğinden yararlanılmıştır. Ölçekte demografik bilgiler ile ilgili sorular dışındaki tüm cevaplar 5’li likert ölçeği ile alınmıştır.

Algılanan otantik liderlik ve işe gömülmüşlük ile ilgili yapılan alan yazın incelemesi sonucu algılanan otantik liderliğin işe gömülmüşlük üzerindeki etkisini test etmek üzere aşağıda yer alan Şekil 1’de gösterilen modeli değerlendirilecektir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



5. Bulgular

Araştırmaya kapsamında aşağıda yer alan Tablo 1’de katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Değişken	Grup	Sayı (f)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	148	61,7
	Kadın	92	38,3
Medeni durum	Evli	191	79,6
	Bekâr	49	20,4
Eğitim	Lise	29	12,1
	Ön lisans	21	8,8
	Lisans	78	32,5
	Lisans Üstü	112	46,7
Ünvan	Doktor	137	57,1
	Hemşire	35	14,6
	Hastabakıcı/Sağlık Memuru	68	28,3

Yukarı da yer alan Tablo 1’deki bulgulara göre, Araştırma kapsamında toplam 240 çalışandan veri toplanmıştır. Katılımcıların 148’i (%61,7) erkek, 191’i evli (%79,6), 112’si lisansüstü (%46,7), 137’si doktor (%57), 35’i (%14,6) hemşire ve 68’i (%28,4) sağlık memurundan oluşmaktadır.

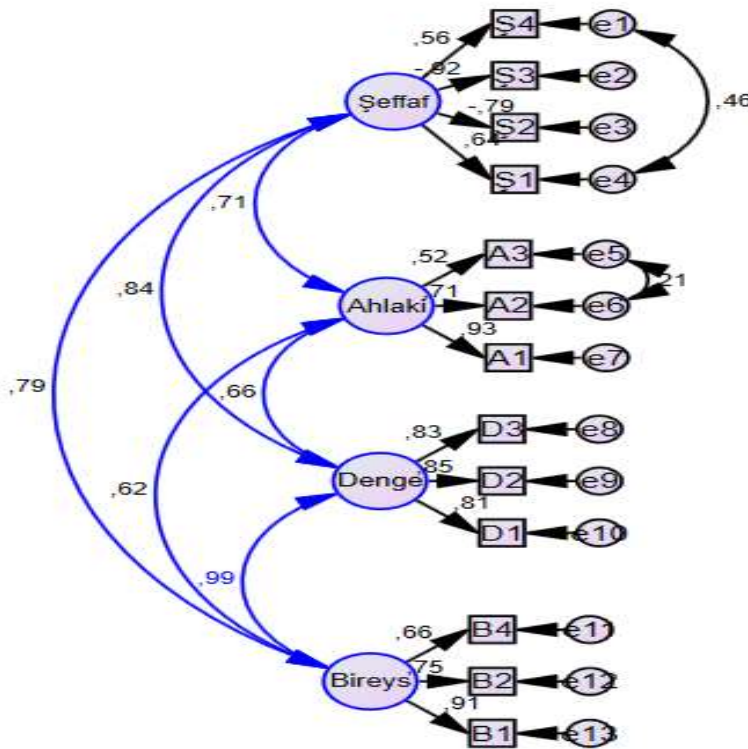
Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

Araştırmada otantik liderlik ölçeğinin yapı geçerliliğini kontrol etmek amacıyla Doğrulayıcı Faktör Analizinden yararlanılmış olup ilgili sonuçlar aşağıda yer alan Şekil 2’de gösterilmektedir. DFA analizi sonuçlarına aşağıda yer alan Tablo 2’de sunulan değerlerle karşılaştırılacaktır (Schermmelleh-Engel vd., 2003: 23-74).

Tablo 2: Kabul Edilebilir Uyum İndeks Aralıkları

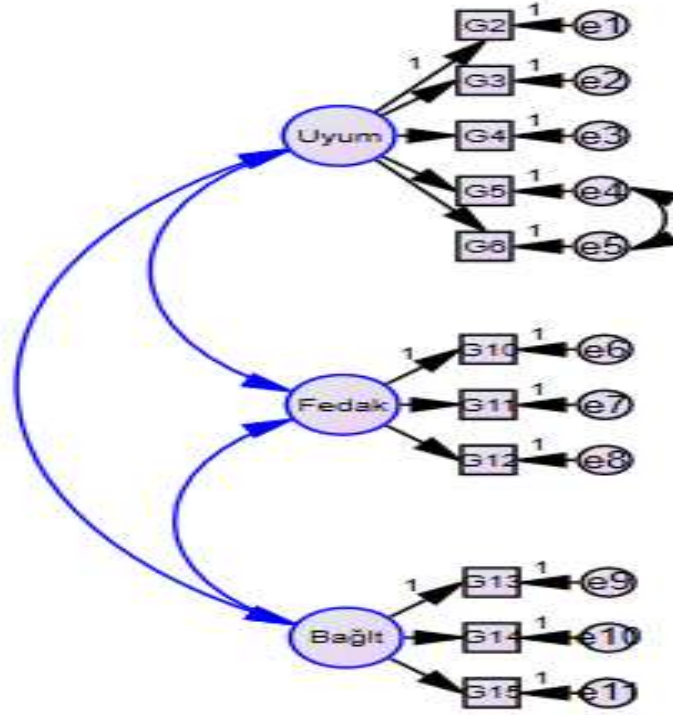
Uyum İndeksleri	Kabul Edilebilir uyum aralığı
CMIN/SD	$2 \leq \text{CMIN/SD} \leq 5$
GFI	$0,90 \leq \text{GFI} \leq 0,95$
AGFI	$0,85 \leq \text{AGFI} \leq 0,90$
RMSEA	$0,05 \leq \text{RMSEA} \leq 0,10$

Şekil 2: Otantik Liderlik Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Path Diyagramı



Otantik liderlik ölçeği için yapılan Doğrulayıcı Faktör analizi sonuçları yukarıda yer alan Şekil 2’de sunulmaktadır. AMOS Programında yer alan çıktıda belirtilen önerilere bağlı olarak oluşturulan Path Diagramında şeffaflık boyutunda yer alan beşinci soru, ahlaki davranış boyutunda yer alan dokuzuncu soru, bireysel farkındalık boyutunda yer alan on beşinci soru analizden çıkartılmıştır. Ayrıca AMOS programındaki önerilere bağlı olarak bazı maddeler birleştirilmiş ve uyum indeks sonuçlarında iyileştirmelere ulaşılmıştır. Buna göre ölçüm modeline ait uyum indeks değerlerinin (CMIN/SD=2,402, GFI=0,926, AGFI=0,881 ve RMSEA=0,077) kabul sınırları içerisinde oldukları gözlemlenmektedir.

Şekil 3: İşe Gömülmüşlük Ölçeği Doğrulayıcı Faktör Analizi Path Diyagramı



İşe gömülmüş ölçeği için yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları da yukarıda yer alan Şekil-3'te sunulmaktadır. Bu kapsamda AMOS Programında yer alan çıktıda belirtilen önerilere bağlı olarak oluşturulan Path Diagramında uyum boyutunda yer alan birinci soru, fedakârlık boyutunda yer alan yedinci, sekizinci ve dokuzuncu sorular; bağlantılar boyutunda ise on altı, on yedi ve on sekizinci sorular analizden çıkartılmıştır ve uyum endeks değerlerinde iyileştirmeler gözlemlenmiştir. Bunun sonucunda uyum iyiliği değerlerinin (CMIN/SD=3.334, GFI=0,912, AGFI=0,854 ve RMSEA=0,099) kabul sınırları içerisinde oldukları gözlemlenmektedir.

Ölçeklerin güvenilirliğini ölçmek için Cronbach alpha değerleri hesaplanmıştır. Otantik Liderlik Ölçeği alt boyutlarından şeffaflık boyutunun Cronbach alpha değeri ,789; ahlaki boyuta ilişkin Cronbach alpha değeri ,781; dengeli davranış alt boyutuna ilişkin Cronbach alpha değeri ,869 ve bireysel farkındalık alt boyutuna ilişkin Cronbach alpha değeri ise ,818 olarak tespit edilmiştir. Çıkan sonuçlar güvenilirlik değerlerinin kabul edilebilir değerler sınırı içerisinde olduğunu göstermektedir (Kılıç, 2016: 48). Diğer taraftan işe gömülmüşlük ölçeği alt boyutlarına ilişkin Cronbach alpha değerleri ise uyum boyutu için, 766; fedakârlık için ,708 ve bağlantılar boyutu için ise, 722 olarak tespit edilmiştir. Bir ölçeğin yapı geçerliğinin önemli göstergelerinden bir diğeri de uyum ve ayırma geçerliklerine sahip olmasıdır. Bu kapsamda AVE ve CR değerlerine bakılması gerekmektedir. AVE değerinin 0,5'ten büyük olması ölçeğin uyum geçerliğine sahip olduğuna işaret etmektedir (Bardakçı & Gürbüz, 2020: 1690). Faktörler için hesaplanan CR katsayısı ise 0,7'den büyük değerlere sahip olması gerekmektedir (Kartal & Bardakçı, 2018: 102). Bu kapsamda değerlendirmeye alınan model çerçevesinde şeffaflık

Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

boyutu için AVE=0,61/CR=0,84; ahlaki boyut için AVE=0,75 / CR=0,86; dengeli davranış boyutu için AVE:0,82/CR= 0,92 ve bireysel farkındalık boyutu için ise AVE:0,79/ CR= 0,89 olarak hesaplanmış olup tüm değerler ölçeğin uyum geçerliği için önemli kanıt sunmaktadır.

Araştırmada verilerin normallik varsayımına uyup uymadığı değerlendirilmiştir. Tablo 3'te çıkan sonuçlar göz önüne alındığında çarpıklık ve basıklık değerlerinin tanımlanan sınırların içerisinde olduğu görülmektedir (Karslı vd., 2020: 98). Bu çerçevede verilerin analizleri parametrik testlerle gerçekleştirilecektir. Tablo 3'te elde edilen ortalama ve standart sapmalara bakıldığında algılanan otantik liderlik alt boyutlarına ilişkin aritmetik ortalamalara bakıldığında şeffaflık için 3,25 ortalama, ahlaki davranış için ort=2,99, dengeli davranış için ort=2,84 ve bireysel farkındalık için ort=2,97 olduğu belirlenmiş ve iş görenlerin orta düzeyde otantik liderlik algılamasına sahip oldukları tespit edilmiştir. İşe gömülmüşlük alt boyutlarına ilişkin ortalamalara bakıldığında ise uyum (ort=3,58), fedakârlık (ort=3,79) ve bağlantılar (ort=3,90) olarak tespit edilmiştir. İşe gömülmüşlük alt boyutlarına ilişkin ortalamaların yüksek düzeyde olduğu görülmektedir.

Tablo 3: Otantik Liderlik ve İşe Gömülmüşlüğe Ait Özet İstatistikler

Değişkenler	Ortalama	Standart S.	Çarpıklık	Basıklık
Otantik Liderlik Alt Boyutları				
Şeffaflık	3,25	0,47	1,298	1,855
Ahlaki Davranış	2,99	0,96	-,324	-,124
Dengeli Davranış	2,84	1,01	-,130	-,475
Bireysel Farkındalık	2,97	0,94	-,273	-,154
İşe Gömülmüşlük Alt Boyutları				
Uyum	3,58	0,78	-,420	,295
Fedakârlık	3,79	0,78	-,421	,157
Bağlantılar	3,90	0,79	-,830	1,383

Katılımcıların algıladıkları otantik liderlik alt boyutlarıyla işe gömülmüşlük alt boyutları arasındaki korelasyon değerleri aşağıda yer alan Tablo 4' te sunulmaktadır.

Tablo 4: Otantik Liderlik ile İşe Gömülmüşlük Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesine İlişkin Korelasyon Analiz Sonuçları

		Uyum	Fedâkarlık	Bağlantılar
Şeffaflık	Pearson Korelasyonu	,007	,092	,039
	Sig. (2 yönlü)	,918	,157	,548
Ahlaki Davranış	Pearson Korelasyonu	,374**	,072	,225**
	Sig. (2 yönlü)	,000	,269	,000
Dengeli Davranış	Pearson Korelasyonu	,232**	,125	,265**
	Sig. (2 yönlü)	,000	,054	,000
Bireysel Farkındalık	Pearson Korelasyonu	,204**	,029	,238**
	Sig. (2 yönlü)	,001	,654	,000
N		240	240	240

Yukarıda yer alan Tablo 4'te yapılan korelasyon analizi sonuçlarına göre algılanan otantik liderlik alt boyutlar ile ($r = 0,092$; $p = 0,157$) ve bağlantılar ile ($r = 0,039$; $p = 0,548$) istatistiki önemde bir ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Ahlaki davranış alt boyutunun ise uyum alt boyutu ile ($r = 0,374$; $p = 0,000$) ve bağlantılar alt boyutu ile ($r = 0,225$; $p = 0,000$) ile düşük düzeyde ilişkinin olduğu tespit edilmiş olup fedakârlık alt boyutuyla ($r = 0,072$; $p = 0,269$) ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Diğer taraftan otantik liderlik alt boyutlarından dengeli davranış alt boyutunun ise uyum alt boyutu ile ($r = 0,232$; $p = 0,000$) ve bağlantılar alt boyutu ile ($r = 0,265$; $p = 0,000$) ile düşük düzeyde ilişkinin olduğu tespit edilmiş olup fedakârlık alt boyutuyla ($r = 0,125$; $p = 0,054$) ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir. Otantik liderlik alt boyutlarından bireysel farkındalık alt boyutunun ise işe gömülmüşlük alt boyutlarından uyum alt boyutu ile ($r = 0,204$; $p = 0,001$) ve bağlantılar alt boyutu ile ($r = 0,238$; $p = 0,000$) ile düşük düzeyde ilişkinin olduğu tespit edilmiş olup fedakârlık alt boyutuyla ($r = 0,029$; $p = 0,654$) ilişkinin olmadığı tespit edilmiştir.

Aşağıda yer alan Tablo 5'te otantik liderlik alt boyutlarının işe gömülmüşlük alt boyutlarından uyum üzerindeki etkilerine yönelik regresyon analiz sonuçları görülmektedir. Yapılan analiz sonucunda varyans büyütme faktörlerine bakıldığında (VIF), değişkenlerin VIF değerleri; şeffaflık boyutu için 1,077; ahlaki davranış boyutu için 1,565; dengeli davranış boyutu için 3,393 ve bireysel farkındalık alt boyutu için 3,233 olarak tespit edilmiştir. Bu değer kritik değer olan 10'dan küçük olduğundan çoklu bağlantı sorunu olmadığı sonucuna varılmaktadır (Büyükuysal & Öz, 2016: 111).

Tablo 5: Uyum Boyutunu Tahminlemeye Yarayan Otantik Liderlik Regresyon Modeli

Model	R	R Kare	Düzenlenmiş R Kare	Tahmin Edilen Standart Hata		
1	,383 ^a	,147	,132	0,73425		
VIF Değerleri: Şeffaflık :1,077, Ahlaki Davranış:1,565, Dengeli Davranış:3,393 ; Bireysel Farkındalık: 3,233						
ANOVA^a						
Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1	Regresyon	21,786	4	5,446	10,102	,000 ^b
	Artan	126,694	235	,539		
	Toplam	148,479	239			
a. Bağımlı Değişken: Uyum						
b. Yordayıcılar: (Sabit), Şeffaflık, Ahlaki Davranış, Dengeli Davranış, Bireysel Farkındalık						

Tablo 5'te yer alan ANOVA bölümünde F testinin significance değeri 0,05'ten küçük olduğundan ($,000 < 0,05$) regresyon modeli önemlidir. Yani bu regresyon denklemi tahminde kullanılabilir. Modelde işe gömülmüşlük alt boyutlarından uyum boyutu ile otantik liderlik ölçeği alt boyutları (şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış ve bireysel farkındalık) arasındaki korelasyon katsayısının ($r=0,383$) ve determinasyon katsayısının ($R^2=0,147$) olduğu gözlemlenmektedir. Şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış, bireysel farkındalık boyutlarının uyum boyutu üzerinde %14,7'lik bir etkisinin olduğu görülmektedir.

a. Bağımlı Değişken: Uyum

Tablo 6: Katsayılar^a

Model	Standardize Edilmeyen Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std Hata	Beta		
(Sabit)	2,227	,415		5,363	,000
Şeffaflık	,124	,103	,075	1,198	,232
1 Ahlaki_Davranış	,305	,062	,373	4,952	,000
Dengeli_Davranış	,063	,086	,082	,740	,460
Bireysel_Farkındalık	-,048	,090	-,057	-,526	,599

Yukarıda yer alan Tablo 6'da ise otantik liderlik ölçeği alt boyutlarına ait regresyon katsayıları incelendiğinde, ahlaki davranış boyutunun ($p < 0,001$) uyum boyutunu tahminlemede istatistikî öneme sahip olduğu gözlemlenmektedir ve ahlaki davranışın uyumu tahminleme etkisi ($\beta = ,305$) olarak tespit edilmiştir. Diğer taraftan otantik liderlik ölçeği alt boyutlarından şeffaflık ($p = 0,232 > 0,05$), dengeli davranış ($p = 0,460 > 0,05$) ve bireysel farkındalığın ($p = 0,599 > 0,05$) uyum alt boyutunu tahminlemede istatistikî öneme sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu

çerçevde işe gömülmürlük alt boyutlarından uyum değişkeninde meydana gelen değişimi açıklamaya yönelik oluşturulan modelde, bağımsız değişken olarak belirlenen ahlaki davranış boyutunun ($p=0,000$), değişimleri tahminlemede istatistiki açıdan önemli olduğu gözlemlenmiş olup H4 hipotezi desteklenmiş, H1, H7 ve H10 hipotezleri desteklenmemiştir.

Tablo 7: Fedakârlık Boyutunu Tahminlemeye Yarayan Otantik Liderlik Regresyon Modeli

Model	R	R Kare	Düzenlenmiş R Kare	Tahmin Edilen Standart Hata		
1	,223 ^a	,050	,034	0,77648		
VIF Değerleri: Şeffaflık :1,077, Ahlaki Davranış:1,565, Dengeli Davranış:3,393 ; Bireysel Farkındalık: 3,233						
ANOVA^a						
Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1	Regresyon	7,424	4	1,8563,078		,017 ^b
	Artan	141,686	235	,603		
	Toplam	149,111	239			
a. Bağımlı Değerken: Fedâkarlık						
b. Yordayıcılar: (Sabit), Şeffaflık, Ahlaki Davranış, Dengeli Davranış, Bireysel Farkındalık						

Tablo 7'de yer alan ANOVA bölümünde F testinin significance değeri 0,05'ten küçük olduğundan ($,017 < 0,05$) regresyon modeli önemlidir. Yani bu regresyon denklemini tahminde kullanılabilir. Modelde işe gömülmürlük alt boyutlarından fedakârlık boyutu ile otantik liderlik ölçeği alt boyutları (şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış ve bireysel farkındalık) arasındaki korelasyon katsayısının ($r=0,223$) ve determinasyon katsayısının ($R^2=0,050$) olduğu gözlemlenmektedir. Şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış, bireysel farkındalık boyutlarının uyum üzerinde %5'lik bir etkisinin olduğu görülmektedir.

a. Bağımlı Değerken: Fedakârlık

Tablo 8: Katsayılar^a

Model	Standardize Edilmeyen Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std Hata	Beta		
1 (Sabit)	2,832	,439		6,448	,000
Şeffaflık	,222	,109	,134	2,029	,044
Ahlaki_Davranış	,030	,065	,037	,467	,641
Dengeli_Davranış	,259	,091	,335	2,859	,005
Bireysel_Farkındalık	-,199	,095	-,238	-2,085	,058

Yukarıda yer alan Tablo 8'de ise otantik liderlik ölçeği alt boyutlarına ait regresyon katsayıları incelendiğinde, şeffaflık davranış boyutunun ($p=0,044$), dengeli davranış alt boyutunun

Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

($p=0,005$) fedakârlık alt boyutunu tahminlemede istatistik öneme sahip oldukları gözlemlenmektedir. Dengeli davranışın fedakârlığı tahminleme etkisi ($\beta=, 259$) şeffaflığın fedakârlığı tahmin etmedeki ($\beta=, 222$) etkisinden daha fazladır. Diğer taraftan otantik liderlik ölçeği alt boyutlarından ahlaki davranış ($p=0,641>0,05$) ve bireysel farkındalığın ($p=0,058>0,05$) fedakârlık alt boyutunu tahminlemede istatistik öneme sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede işe gömülmüşlük alt boyutlarından fedakârlık değişkeninde meydana gelen değişimi açıklamaya yönelik oluşturulan modelde, bağımsız değişken olarak belirlenen şeffaflık ve dengeli davranış boyutlarının değişimleri tahminlemede istatistik önemli olduğu gözlemlenmiş olup H2 ve H8 hipotezleri desteklenmiştir. Diğer H5 ve H11 hipotezleri ise desteklenmemiştir.

Tablo 9: Bağlantılar Boyutunu Tahminlemeye Yarayan Otantik Liderlik Regresyon Modeli

Model	R	R Kare	Düzenlenmiş R Kare	Tahmin Edilen Standart Hata		
1	,303 ^a	,092	,076	0,73933		
VIF Değerleri: Şeffaflık :1,077, Ahlaki Davranış:1,565, Dengeli Davranış:3,393 ; Bireysel Farkındalık: 3,233						
ANOVA^a						
Model		Karelerin Toplamı	df	Ortalama Kare	F	Sig.
1	Regresyon	12,963	4	3,2415	5,929	,000 ^b
	Artan	128,452	235	,547		
	Toplam	141,415	239			
a. Bağımlı Değişken: Bağlantılar						
b. Yordayıcılar: (Sabit), Şeffaflık, Ahlaki Davranış, Dengeli Davranış, Bireysel Farkındalık						

Tablo 9'da yer alan ANOVA bölümünde F testinin anlamlılık değeri 0,05'ten küçük olduğundan ($,000<0,05$) regresyon modeli önemlidir. Yani bu regresyon denklemi tahminde kullanılabilir. Modelde işe gömülmüşlük alt boyutlarından bağlantılar boyutu ile otantik liderlik ölçeği alt boyutları (şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış ve bireysel farkındalık) arasındaki korelasyon katsayısının ($r=0,303$) ve determinasyon katsayısının ($R^2=0,092$) olduğu gözlemlenmektedir. Şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış, bireysel farkındalık boyutlarının uyum boyutu üzerinde %9,2'lik bir etkisinin olduğu görülmektedir.

Tablo 10: Katsayılar^a

Model	Standardize Edilmeyen Katsayılar		Standardize Edilmiş Katsayılar	t	Sig.
	B	Std Hata	Beta		
1 (Sabit)	2,484	,418		5,940	,000
Şeffaflık	,196	,104	,122	1,884	,061
Ahlaki_Davranış	,088	,062	,111	1,421	,157
Dengeli_Davranış	,154	,086	,204	1,784	,076
Bireysel_Farkındalık	,028	,091	,034	,303	,762

a. Bağımlı Değişken: Bağlantılar

Yukarıda yer alan Tablo 10'da ise otantik liderlik ölçeği alt boyutlarına ait regresyon katsayıları incelendiğinde otantik liderlik alt boyutlarından şeffaflık alt boyutunun ($p=0,061>0,05$); ahlaki davranış ($p=0,157>0,05$), dengeli davranış ($p=0,076>0,05$) ve bireysel farkındalığın ($p=0,762>0,05$) bağlantılar alt boyutunu tahminlemede istatistik öneme sahip olmadığı tespit edilmiştir. Bu çerçevede işe gömülmüşlük alt boyutlarından bağlantılar değişkeninde meydana gelen değişimi açıklamaya yönelik oluşturulan modelde, bağımsız değişken olarak belirlenen şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış ve bireysel farkındalık alt boyutlarının değişimleri tahminlemede istatistik önemde olmadığı tespit edilmiş olup H3, H6, H9 ve H12 hipotezleri desteklenmemiştir.

6. Sonuç ve Tartışma

Pek çok çalışma işten ayrılma niyeti arkasındaki nedenleri ortaya koymuştur ancak işten ayrılmayı azaltan bir model ortaya koyma konusunda hala eksiklikler bulunmaktadır (Shah vd., 2020: 2). Çalışanın işten ayrılmasının önünde önemli bir engel olarak kabul edilen işe gömülmüşlük kavramının sonuçları ile ilgili çalışmalar yapılmış olsa da öncülleri hakkında hala yeterli kanıt mevcut değildir. Mevcut çalışma yöneticinin otantik liderlik davranışı boyutlarının (şeffaflık, ahlaki davranış, dengeli davranış, bireysel farkındalık) çalışanların işe gömülmüşlüğü oluşturduğu uyum, fedakârlık ve bağlantılar boyutları üzerindeki etkisini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Analiz sonuçları otantik liderlik davranışı boyutlarından şeffaflık boyutunun işe gömülmüşlük boyutlarından yalnızca fedakârlık boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Şeffaflık boyutu liderin çalışanları ile açık ve net bir şekilde iletişim kurmasını, sahte davranışlarından kaçınarak dürüst bir şekilde duygu ve düşüncelerini paylaşmasını ifade eder. Böylelikle örgütte bir güven ortamı oluşur ve çalışanlar kendilerini rahat hissederler. Analiz sonuçlarına göre şeffaf bir biçimde iletişim kuran otantik liderlerin çalışanları tüm bunları kaybetmek, yani böyle rahat ve güvenilir bir ortamdan fedakârlık etmek istemeyecektir. Bununla birlikte analiz sonuçlarına göre otantik liderlik davranışının şeffaf olmasının çalışanların işleri ile uyumlu hissetmeleri ve işleri ile bağ kurmaları üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. Analiz sonuçları otantik liderlik davranışının ahlaki davranış boyutunun işe gömülmüşlük boyutlarından fedakârlık ve bağlantılar boyutu üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını, yalnızca uyum boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi bulunduğunu ortaya koymuştur. Buna göre otantik liderlerin yüksek etik/ahlaki değerlere sahip olması çalışanların işleri ile

uyumlu hissetmesine neden olmaktadır. Ahlaki açıdan yüksek değerlere sahip olan, düzgün davranma ve kendilerini geliştirme konusunda çalışanlarını destekleyen ve teşvik eden bir lider çalışanlarının işleri ile olan uyumlarını arttıracaktır. Bununla birlikte otantik liderlerin ahlaki değerleri ile davranışlarının çalışanların işleri ile kurdukları bağlantılar üzerinde bir etkisi yoktur. Benzer şekilde otantik liderin ahlaki davranışının çalışanın işinden fedakârlık yapmak istememesi üzerinde anlamlı bir etkisinin varlığı tespit edilememiştir.

Bir diğer analiz sonucuna göre otantik liderlik alt boyutlarından dengeli davranış boyutu yalnızca fedakârlık boyutu üzerinde anlamlı bir etkiye sahiptir. Bununla birlikte dengeli davranış boyutunun uyum ve bağlantılar boyutları üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır. Bu sonuç çalışanların otantik liderin dengeli ve bütünlük içeren davranışlarının oluşturduğu saygı ve güven ortamından fedakârlık yapmak istemediğini ortaya koymaktadır. Çalışanlar lidere karşı duydukları saygı, güven ve karşılıklı kurulan yakın ilişkileri kaybetmek istememektedir. Bununla birlikte otantik liderin davranışlarındaki denge ve bütünlüğün çalışanların işe uyum ve işle olan bağlantıları üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır. Analiz sonuçları düşünülenin aksine otantik liderlik davranışının bireysel farkındalık boyutunun işe gömülmüşlük alt boyutları üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını ortaya koymuştur. Buna göre otantik liderlik davranışı şeffaf iletişim ve destekleyici davranışlar yolu ile çalışanlarda olumlu duygusal durumları ve öz farkındalığı artırır. Ancak analiz sonuçları göstermektedir ki otantik liderlerin bireysel farkındalıklarının yüksek olmasının çalışanların işleri ile uyumu, iş ile ilgili bağlantıları veya işleri ile ilgili fedakârlık yapma istekleri üzerinde herhangi bir etkisi bulunmamaktadır.

Otantik liderlik davranışının şeffaflık ve dengeli davranış boyutunun işe gömülmüşlük alt boyutlarından fedakarlık ve uyum boyutu üzerindeki etkilerinin tespit edilmesinin Akgündüz vd.nin (2016) çalışması ile benzerlik gösterdiği söylenebilir. Akgündüz vd. (2016) yöneticiye duyulan güvenin çalışanların işe gömülmüşlük düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu bulgulamıştır. Bu çalışmada da otantik liderin şeffaf iletişimi ve dengeli davranışlarının işyerinden sağladığı güven ortamı çalışanların işe gömülmüşlüklerini olumlu olarak etkilediği ortaya konmuştur. Bununla birlikte bazı çalışmalar liderlik davranışlarının çalışanların işe gömülmüşlük düzeyleri üzerinde etkileri olduğunu ortaya koymuştur. Erkutlu & Chafra (2015) güçlendirici liderlik tarzı ile işe gömülmüşlük arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Elsaied'in (2020) çalışması kapsayıcı liderlik davranışının işe gömülmüşlük ile pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğunu göstermiştir. Bir başka çalışma dönüşümcü liderliğin işe gömülmüşlüğü şekillenmesinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur (Khalid vd., 2021). Tüm bu araştırmalar çalışanları destekleyen pozitif liderlik tarzlarının işe gömülmüşlük üzerindeki olumlu etkilerini ortaya koymaktadır. Her ne kadar literatürde otantik liderlik davranışı boyutları ile işe gömülmüşlük alt boyutları arasındaki ilişkileri detaylı olarak inceleyen araştırmalara rastlanmadıysa da mevcut araştırmadaki analiz sonuçlarının literatürdeki diğer çalışmalar ile benzerlikler taşıdığı söylenebilir. Tüm bunlardan yola çıkarak otantik liderlik davranışının çalışanların işe gömülmüşlük düzeylerini olumlu yönde etkilediği ifade edilebilir.

Analiz bulgularına genel olarak bakıldığında otantik liderlik davranışının çalışanların işe uyumu üzerinde olumlu bir etkisi vardır. Yani yönetici ne derecede yüksek otantik liderlik davranışı gösterirse çalışanlar işlerinde o derece rahat olacaklar, kendilerini çalıştıkları kurum ve

toplulukla o derece uyumlu hissedeceklerdir. Bu da çalışanların işlerine ve örgütlerine olan bağlılıklarını arttıracaktır. Benzer şekilde otantik liderlik davranışının fedakârlık boyutu üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi vardır. Yani yöneticinin otantik liderlik davranışı göstermesi sonucu çalışanların işten ayrılmaları durumunda kaybedecekleri maddi, sosyal veya psikolojik faydaların algılanan maliyeti azalmaktadır. Algılanan maliyet ne kadar yüksek olursa çalışanın işe gömülmüşlük derecesi o kadar artmaktadır (Holtom vd., 2006). Bunların yanı sıra analiz sonuçları otantik liderlik davranışının bağlantılar boyutu üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını ortaya koymuştur. Bu da yöneticinin ortaya koyduğu otantik liderlik davranışının çalışanların diğer kişiler veya organizasyon ile olan ilişkileri üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı anlamına gelmektedir. Mitchell vd. (2001) işe gömülmüşlüğü, bir bireyin içinde bulunduğu bir ağ olarak tarif etmişlerdir. Bu ağda ip sayısı ne kadar fazla ise kişiler işlerini o kadar zor bırakır. Analiz sonuçları yöneticilerin otantik liderlik davranışının çalışanların kendilerini işlerine bağlayan ağ sayısı algısı üzerinde bir etkisinin olmadığını ortaya koymuştur. Bunun nedeni olarak, sağlık çalışanlarının mesleklerinin insani yönü sebebi ile işleri ve diğer kişiler ile olan bağlantı algıları konusunda herhangi bir dış uyarıcıdan etkilenmiyor oldukları söylenebilir. İşletmelere sorun teşkil eden işten ayrılmaların önüne geçebilmek için çalışan işe gömülmüşlüğü arttırmak yönetimin öncelikleri arasında olmalıdır. Mevcut çalışmanın da ortaya koyduğu gibi çalışan işe gömülmüşlüğü arttırmanın yollarından biri yöneticilerin otantik liderlik davranışı sergilemesidir. Bunun için işletmeler algılanan örgütsel ve yönetici desteğini arttırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmalı, çalışan ve yönetici eğitimine yönelik programlar yapılmalı ve hem yeni başlayanlar için hem de mevcut çalışanlar için açık ve net kurallar belirlenmelidir (Giosan vd., 2005).

Çalışmanın literatüre birkaç önemli katkısı bulunmaktadır. Mevcut çalışma yöneticinin otantik liderlik davranışının boyutlarının çalışanların işe gömülmüşlüğü oluşturduğu uyum, fedakârlık ve bağlantılar boyutları üzerindeki etkisini detaylı olarak analiz etmesi açısından diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir. Ayrıca analiz sonuçları diğer çalışmalara (Erkutlu & Chafra, 2017; Arıcı, 2020) paralel olarak otantik liderliğin işe gömülmüşlük düzeyleri üzerinde pozitif yönde bir etkisi olduğunu kanıtlar niteliktedir. Ayrıca çalışan devir hızının yüksek olduğu ve çalışma şartları bakımından diğer sektörlerden farklılaşan sağlık sektöründe çalışanların işten ayrılmasının sonuçlarının telafisi zordur. Bu nedenle bu çalışmanın sağlık sektöründeki çalışanların işe gömülmüşlüklerini arttırmak için liderlik davranışının etkisini ortaya koyması bakımından literatüre destek sağlaması hedeflenmektedir.

Bu çalışmanın bazı sınırlamaları vardır. Öncelikle çalışma sağlık sektörü çalışanlarının otantik liderlik algıları ile işe gömülmüşlük dereceleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymaktadır. Diğer bir sınırlılık bu çalışmada örneklem olarak sadece Mersin ilinde faaliyet gösteren sağlık kuruluşlarında çalışanlardan veri toplanmasıdır. Çalışmanın genellenebilmesi için diğer iller ve bölgelerde de benzer çalışmalar gerçekleştirilmelidir. Buna ilave olarak bu çalışma yalnızca otantik liderliğin işe gömülmüşlük etkisi üzerine odaklanmıştır. Benzer çalışmalar hizmetkar liderlik, dönüşümcü liderlik gibi pozitif liderlik tarzlarının işe gömülmüşlük üzerindeki etkisini inceleyebilir. Ayrıca gelecekteki çalışmalar, sonuçların genellenebilirliğini belirlemek için benzer bir çalışmayı farklı sektörlerde gerçekleştirebilirler. Aynı sektörde kamu ve özel kuruluş karşılaştırılması veya farklı sektör karşılaştırmaları gerçekleştirilebilir. Ayrıca daha güvenilir sonuçlar için boylamsal ve deneysel tasarım gerçekleştirilebilir.



Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

Kaynakça

- Akgündüz, Y., Güzel, T. & Harman, S. (2016). Yöneticiye Güven ve Dağıtımsal Adalet Çalışanların İşe Gömülmüşlüğü Nasıl Etkiler?. *Ege Academic Review*, 16(2), 351-362.
- Arıcı, N. Ç. (2020). The Mediating Effect of Work Engagement on the Relationship between Authentic Leadership and Employee Outcomes. *Turizm Akademik Dergisi*, 7(2), 311-326.
- Avolio, B. J., Luthans, F. & Walumba, F. O. (2004). Authentic leadership: Theory building for veritable sustained performance. Working paper: Gallup Leadership Institute, University of Nebraska-Lincoln.
- Avolio, B. J. & Gardner, W. L. (2005). Authentic Leadership Development: Getting to The Root of Positive Forms of Leadership. *The Leadership Quarterly*, 16(3), 315-338.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. NY: Wiley, New York.
- Collins, B. J., Burrus, C. J. & Meyer, R. D. (2014). Gender Differences in The Impact of Leadership Styles on Subordinate Embeddedness and Job Satisfaction. *The Leadership Quarterly*, 25(4), 660-671.
- Dechawatanapaisal, D. (2018). The Moderating Effects of Demographic Characteristics and Certain Psychological Factors on The Job Embeddedness–Turnover Relationship Among Thai Health-Care Employees. *International Journal of Organizational Analysis*, 26(1), 43-62.
- Elsaied, M. M. (2020). A Moderated Mediation Model for The Relationship Between Inclusive Leadership and Job Embeddedness. *American Journal of Business*, 35(3/4), 191-210.
- Erkutlu, H. & Chafra, J. (2015). Empowering Leadership and Organizational Job Embeddedness: The Moderating Roles of Task Interdependence and Organizational Politics. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 210, 3-10.
- Erkutlu, H. & Chafra, J. (2017). Authentic Leadership and Organizational Job Embeddedness in Higher Education. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 32(2), 413-426.
- Felps, W., Mitchell, T. R., Hekman, D. R., Lee, T. W., Holtom, B. C. & Harman, W. S. (2009). Turnover Contagion: How Coworkers' Job Embeddedness and Job Search Behaviors Influence Quitting. *Academy of Management Journal*, 52(3), 545-561.
- Gardner, W. L., Avolio, B. J., Luthans, F., May, D. R. & Walumbwa, F. (2005). "Can You See the Real Me?" A Self-Based Model of Authentic Leader and Follower Development. *The Leadership Quarterly*, 16(3), 343-372.
- Gardner, W. L., Cogliser, C. C., Davis, K. M. & Dickens, M. P. (2011). Authentic Leadership: A Review of The Literature and Research Agenda. *The Leadership Quarterly*, 22(6), 1120-1145.
- George, B., Sims, P., McLean, A. N. & Mayer, D. (2007). Discovering Your Authentic Leadership. *Harvard Business Review*, 85(2), 1-9.



- Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731
- Giosan, C., Holtom, B. C. & Watson, M. R. (2005). Antecedents to Job Embeddedness: The Role of Individual, Organizational and Market Factors. *Journal of Organizational Psychology*, 5, 31-44.
- Harris, K. J., Wheeler, A. R. & Kacmar, K. M. (2011). The Mediating Role of Organizational Job Embeddedness in the LMX-Outcomes Relationships. *The Leadership Quarterly*, 22(2), 271-281.
- Harter, S. (2002). Authenticity. C. R. Snyder & S. J. Lopez (Ed.), *Handbook of Positive Psychology* (382-394). London: Oxford University Press.
- Holmes, P., Chapman, T. & Baghurst, T. (2013). Employee Job Embeddedness: Why People Stay. *International Journal of Business Management & Economic Research*, 4(5), 802-813.
- Holtom, B. C. & Inderrieden, E. J. (2006). Integrating the unfolding model and job embeddedness model to better understand voluntary turnover. *Journal of managerial issues*, 435-452.
- Holtom, B. C., Mitchell, T. R., & Lee, T. W. (2006). Increasing Human and Social Capital by Applying Job Embeddedness Theory. *Organizational Dynamics*, 35(4), 316-331.
- Ilies, R., Morgeson, F. P. & Nahrgang, J. D. (2005). Authentic Leadership and Eudaemonic Well-Being: Understanding Leader-Follower Outcomes. *The Leadership Quarterly*, 16(3), 373-394.
- Karslı, M. B., Demirel, T. & Kurşun, E. (2020). Examination of Different Reading Strategies with Eye Tracking Measures in Paragraph Questions. *Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 35(1), 92-106.
- Kernis, M. H. (2003). Toward a Conceptualization of Optimal Self-Esteem. *Psychological Inquiry*, 14, 1-26.
- Kernis, M. H. & Goldman, B. M. (2005). From Thought and Experience to Behavior and Interpersonal Relationships: A Multicomponent Conceptualization of Authenticity. A. Tesser, J. V. Wood, & D. Stapel (Ed.), *On Building, Defending and Regulating the Self: A Psychological Perspective* (31-52). New York: Psychology Press.
- Khalid, U., Mushtaq, R., Khan, A. Z. & Mahmood, F. (2021). Probing The Impact of Transformational Leadership on Job Embeddedness: The Moderating Role of Job Characteristics. *Management Research Review*, 44(8), 1139-1156.
- Kılınç, U. & Akdemir, M. (2019). Otel İşletmelerinde Otantik Liderlik Algısı ve İşyeri Mutluluğu: Ankara İlinde Bir Uygulama. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(4), 793-811.
- Kiazad, K., Holtom, B. C., Hom, P. W. & Newman, A. (2015). Job Embeddedness: A Multifoci Theoretical Extension. *Journal of Applied Psychology*, 100(3), 641-659.
- Korkmaz, O. (2017). Otantik Liderlik ve Örgütsel Güven. *The Journal of Academic Social Science Studies*, 58(2), 437-454.



- Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731
- Lee, T. W., Burch, T. C. & Mitchell, T. R. (2014). The Story of Why We Stay: A Review of Job Embeddedness. *Annual Review of Organizational Psychology and Organizational Behavior*, 1(1), 199-216.
- Lewin, K. (1951). *Field Theory in Social Science*. New York: Harper.
- Luthans, F. & Avolio, B. J. (2003). Authentic Leadership Development. K. S. Cameron, J. E. Dutton & R. E. Quinn (Ed.), *Positive Organizational Scholarship: Foundations of a New Discipline* (241–261). San Francisco: Barrett-Koehler
- May, D. R., Chan, A. Y., Hodges, T. D. & Avolio, B. J. (2003). Developing The Moral Component of Authentic Leadership. *Organizational Dynamics*, 32(3), 247–260.
- Maslow, A. (1968). *Motivation and Personality* (3rd Ed.). New York, Harper.
- Maslow, A. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*. New York, Viking.
- Marasi, S., Cox, S. S. & Bennett, R. J. (2016). Job Embeddedness: Is It Always A Good Thing?. *Journal Of Managerial Psychology*, 31(1), 141-153.
- Mitchell, T. R., Holtom, B. C., Lee, T. W., Sablinski, C. J. & Erez, M. (2001). Why People Stay: Using Job Embeddedness to Predict Voluntary Turnover. *Academy of Management Journal*, 44(6), 1102-1121.
- Öcal, H. & Barın, N. (2016). Örgütlerde Otantik Liderlik Davranışının İşe Yabancılaşma ile İlişkisi: Bursa İli Dericilik Sektöründe Bir Araştırma. *Is, Guc: The Journal of Industrial Relations & Human Resources*, 18(2), 67-94.
- Özdemir, S., Sever, M. & Acar, O. K. (2019). İşin Özelliği ile İşten Ayrılma Niyeti İlişkisi: İşe Gömülmüşlüğü Rolü. *7. Örgütsel Davranış Kongresi Bildiriler Kitabı*, 224-235.
- Reitz, O. E. & Anderson, M. A. (2011). An Overview of Job Embeddedness. *Journal of Professional Nursing*, 27(5), 320-327.
- Rogers, C. R. (1959). A Theory of Therapy, Personality and Interpersonal Relationships, As Developed in A Client-Centered Framework. S. Koch (Ed.), *Psychology: A Study Of A Science* (Vol. 3). Toronto: McGraw-Hill.
- Rogers, C. R. (1963). The Actualizing Tendency in Relation to Bmotivesq and to Consciousness. M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (Vol. 11) (1–24). Lincoln, NE7 University of Nebraska Press.
- Schermelleh-Engel, K., Moosbrugger, H. & Müller, H. (2003). Evaluating The Fit of Structural Equation Models: Tests of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Shah, I. A., Csordas, T., Akram, U., Yadav, A. & Rasool, H. (2020). Multifaceted Role of Job Embeddedness Within Organizations: Development of Sustainable Approach to Reducing Turnover Intention. *SAGE Open*, 10(2), 1-19.
- Sparrowe, R. T. (2005). Authentic Leadership and The Narrative Self. *The Leadership Quarterly*, 16(3), 419-439.



Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaoconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

Sparrowe, R. T. & Liden, R. C. (2005). Two Routes to Influence: Integrating Leader-Member Exchange and Social Network Perspectives. *Administrative Science Quarterly*, 50(4), 505-535.

Tabak, A., Polat, M., Coşar, S. & Türköz, T. (2012). Otantik Liderlik Ölçeği: Güvenirlik ve Geçerlik Çalışması. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 14(4), 89-106.

Walumbwa, F. O., Avolio, B. J., Gardner, W. L., Wernsing, T. S. & Peterson, S. J. (2008). Authentic Leadership: Development and Validation of a Theory-Based Measure. *Journal of Management*, 34(1), 89-126.

Yüksel, S. (2020). *Psikolojik Sözleşme İhlalinin İşe Gömülmüşlük ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi: Afyonkarahisardaki Beş Yıldızlı Otel İşletmeleri Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, Afyon.

Zhang, M., Fried, D. D. & Griffeth, R. W. (2012). A Review of Job Embeddedness: Conceptual, Measurement Issues, and Directions for Future Research. *Human Resource Management Review*, 22(3), 220-231.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaoconomia 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, Fiscaoconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaeconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

The Effect of Authentic Leadership on Job Embeddedness: A Study on Healthcare Professionals

Mithat Turhan, Gaye Onan, İter Helvacı

Extended Abstract

Organizations are attempting to find ways to increase employee embeddedness in order to increase turnover, and reduce costs associated with recruitment and training (Marasi et al., 2016: 143). As in many sectors, the rate of turnover in the healthcare sector is a significant problem. In addition to financial costs, the consequences of a reduction in the efficiency and quality of services in this sector, which is based on human health, are irreversible. As a result, it is crucial to look into the factors that will enable healthcare practitioners to display the desired behavioral outcomes. Job embeddedness, which is defined as the sum of the forces that affect (provides) the retention of employees in the workplace (Mitchell et al., 2001), is identified as one of the factors that reduce the turnover rate of healthcare employees and keep them in the organization (Mitchell et al., 2001; Özdemir et al., 2019). Despite the fact that much research has been conducted to explain the consequences of work embeddedness, however little is known about its antecedents (Collins et al., 2014). Although it is known that leadership styles have a significant effect on the behavior of followers, studies examining the relationship between leadership behavior and job embeddedness are limited. Based on all of these factors, the aim of this study is to determine the effect of authentic leadership behavior on the level of job embeddedness of employees in the healthcare sector.

There are only a limited number of studies on how authentic leadership affects employees' job embeddedness. In their study with faculty members, Erkutlu & Chafra (2017) found a significant and positive relationship between authentic leadership and organizational work embeddedness. Also, Arıcı (2020) in his research in the tourism sector, revealed that authentic leadership increases the job embeddedness of hotel employees. Some researchers have pointed out the social exchange theory (SET) (Blau, 1964) and leader-member interaction (LMX) theory based on SET (Walumbwa et al., 2008; Dechawatanapaisal, 2018) to explain how authentic leaders influence their followers. From the perspective of this theory, authentic leaders affect their followers through social exchange and interaction, and employees' job-related attitudes and behaviors largely depend on their relationships with their managers. In high-quality interactions, followers are expected to be more committed to their managers and organizations than employees who engage in low-quality interactions. It can be said that an employee who is more committed to his job and his manager, and who has a high self-awareness about his job and himself, will also have higher job embeddedness. Based on all these, the following hypotheses are suggested:

H₁: Relational transparency has a positive effect on the fit dimension of embeddedness.

H₂: Relational transparency has a positive effect on the sacrifice dimension of job embeddedness.

H₃: Relational transparency has a positive effect on the links dimension of job embeddedness.

H₄: Moral perspective has a positive effect on the fit dimension of job embeddedness.

H₅: Moral perspective has a positive effect on the sacrifice dimension of job embeddedness.

H₆: Moral perspective has a positive effect on the links dimension of job embeddedness.

H₇: Balanced processing of information has a positive effect on the fit dimension of job embeddedness.

H₈: Balanced processing of information has a positive effect on the sacrifice dimension of job engagement.

H₉: Balanced processing of information has a positive effect on the links dimension of job embeddedness.

H₁₀: Self-awareness has a positive effect on the fit dimension of job embeddedness.

H₁₁: Self-awareness has a positive effect on the sacrifice dimension of job engagement.

H₁₂: Self-awareness has a positive effect on the links dimension of job embeddedness.

In the study, Confirmatory Factor Analysis (CFA) was used to test the construct validity of the authentic leadership scale. Analysis results revealed that the fit index values (CMIN/SD=2,402, GFI=0.926, AGFI=0.881, and RMSEA=0.077) were within acceptable limits. The confirmatory factor analysis results for the job embeddedness scale also showed that the goodness of fit values (CMIN/SD=3.334, GFI=0.912, AGFI=0.854, and RMSEA=0.099) was within the acceptable limits. Cronbach alpha values were calculated to measure the reliability of the scales. The results showed that the reliability values are within acceptable limits. Another important indicator of the construct validity of a scale is that it has conformity validity. AVE and CR values calculated for conformity validity were calculated as follows; AVE=0.61/CR=0.84 for the transparency dimension; AVE=0.75 / CR=0.86 for the moral dimension; AVE:0.82/CR=0.92 for the balanced behavior dimension and AVE:0.79/ CR= 0.89 for the self-awareness dimension, all values provided significant evidence for the conformity validity of the scale.

When the regression coefficients of the authentic leadership sub-dimensions are examined in Table1, it is observed that the moral behavior dimension ($p<0.001$) has statistical importance in estimating the fit dimension, and the effect of moral behavior on predicting fit has been determined as $\beta=, 305$. On the other hand, it was revealed that transparency ($p=0.232>0.05$), balanced behavior ($p=0.460>0.05$), and self-awareness ($p=0.599>0.05$), do not have statistical significance in estimating the fit dimension. In this framework, in the model created to explain the change in the fit variable, it was observed that the moral behavior dimension ($p=0.000$), was statistically important in estimating the changes, and the H1 hypothesis was partially supported.

When the regression coefficients of the authentic leadership scale sub-dimensions are examined in Table 2, it is observed that the transparency behavior ($p=0.044$) and the balanced behavior ($p=0.005$) have statistical importance in estimating the sacrifice. The effect of balanced behavior in predicting sacrifice ($\beta=, 259$) is greater than the effect of transparency in predicting sacrifice ($\beta=, 222$). On the other hand, it was determined that moral behavior ($p=0.641>0.05$), and self-awareness ($p=0.058>0.05$) do not have statistical significance in estimating the sacrifice. Also, it was observed that transparency and balanced behavior were

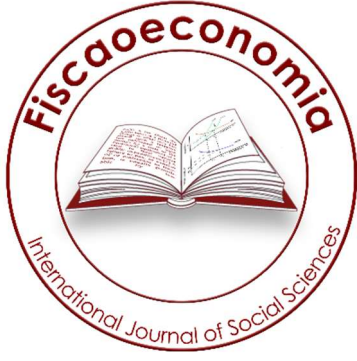


Turhan, M., Onan, G. & Helvacı, İ. (2023). Otantik Liderliğin İşe Gömülmüşlük Üzerindeki Etkisi: Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Uygulama. *Fiscaoconomia*, 7(1), 274-300. Doi: 10.25295/fsecon.1150731

statistically important in estimating the changes, and the H2 hypothesis was partially supported.

In Table 3, the transparency sub-dimension ($p=0.061>0.05$); moral behavior ($p=0.157>0.05$), balanced behavior ($p=0.076>0.05$) and self-awareness ($p=0.762>0.05$) were found to have no statistical significance in estimating the links variable. In the model created to explain the change in the variable of links, it was determined that transparency, moral behavior, balanced behavior, and self-awareness were not statistically significant in estimating the changes, and the H3 hypothesis was not supported.

According to the findings, authentic leadership behavior has a positive effect on the employee's job adaptability. In other words, the more authentic leadership behaviors the manager displays, the more comfortable the employees will be in their jobs and the more compatible they will feel with the institution and the community they work. Similarly, authentic leadership behavior has a positive and significant effect on the sacrifice dimension. In other words, the perceived cost of the tangible, social, or psychological benefits that employees will lose in case of leaving the job as a result of the manager's authentic leadership behavior decreases. In addition, the results of the analysis revealed that the authentic leadership behavior did not have any effect on the dimension of links dimension. This particular result means that the authentic leadership behavior of the manager does not have a significant effect on the relations of the employees with other people or the organization. As the reason for this, it can be said that healthcare professionals are not affected by any external stimuli regarding their work and their perception of connection with other people due to the humanitarian aspect of their profession. As the present study reveals, one of the ways to increase employee job embeddedness is to exhibit authentic leadership behavior by managers.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türk Dünyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı

Tax-Democracy Relationship in the Turkic World: The Montesquieu Paradox Dilemma

Emin Ahmet KAPLAN¹, Rana DAYIOĞLU ERUL²

Öz

Vergilendirme ve demokrasi ilişkisi, vergi sistemlerinin ve vergi politikalarının oluşumunu etkilediğinden, tarih boyunca önemli yer edinmiştir. Ülkelerin sosyoekonomik gelişmişlik düzeyi ile demokrasi düzeyi etkileşim halinde olup bu etkileşim çerçevesinde vergi politikaları da değişiklik göstermekte; bu bakımdan vergilendirme ve demokrasi ilişkisinin incelenmesi önem taşımaktadır. Bu çalışmada, vergi yükünün demokrasiyi belirli bir düzeye kadar artırdığı, bir eşikten sonra ise azalttığı varsayımına dayanan Montesquieu paradoksunun sınanması amaçlanmıştır. Bu doğrultuda, benzer toplumsal, kültürel ve coğrafi özelliklere sahip seçilmiş Türk dünyası ülkeleri için Montesquieu paradoksu sınanmıştır. Sonuç olarak Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan için Montesquieu paradoksu doğrulanmış; Türkiye ve Azerbaycan için ise Montesquieu paradoksu çıkmazı ortaya çıkmıştır.

Jel Kodları: K34

Anahtar Kelimeler: Vergilendirme, demokrasi, Montesquieu paradoksu, vergi-demokrasi ilişkisi, Türk dünyası

Abstract

The relationship between taxation and democracy has taken an important place throughout history as it affects the formation of tax systems and tax policies. The socioeconomic development level of the countries and the level of democracy are in interaction, and tax policies also vary within the framework of this interaction; in this respect, it is important to examine the relationship between taxation and democracy. It is aimed to test the Montesquieu paradox based on the assumption that the tax burden increases democracy to a certain level and decreases it after a threshold. Accordingly, the Montesquieu paradox has been tested for selected Turkish world countries with similar social, cultural and geographical characteristics. As a result, the Montesquieu paradox was confirmed for Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan; the Montesquieu paradox dilemma has emerged for Turkey and Azerbaijan.

Jel Codes: K34

Keywords: Taxation, Democracy, The Montesquieu paradox, Tax-Democracy Relationship, The Turkic World

¹ Doç. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Sosyal Hizmet Bölümü, eminahmet@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4808-8529

² Dr. Öğretim Üyesi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü, ranadayioglu@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9073-6430

1. Giriş

Gelişmişlik düzeyi ile demokrasi arasındaki ilişki ve bunun vergilendirme sürecine olan etkisi açısından bakıldığında, tarihte ilk demokrasi m¼cadelelerinin, iktidarların vergilendirme yetkilerinin sınırlandırılmasına ilişkin olarak ortaya çıktığı g¼r¼lmektedir. Bu bakımdan, demokrasinin gelişiminde vergilendirme konusunun önemli etkileri bulunmaktadır.

¼lkelerin gelişim düzeyi ile demokratikleşme düzeyi, birbiriyle etkileşim g¼stermekte, bu artış sonucunda sosyal, k¼lt¼rel, hukuki, siyasi ve ekonomik anlamda pek çok gelişme yaşanmakta ve bu gelişmelere paralel olarak vergi politikalarında da değişimler meydana gelmektedir. Demokratikleşen bir ¼lkede bireyler, aldıkları hizmetin bilinciyle daha y¼ksek bir vergi ödeme istekliliğine kavuşabildiği gibi, vatandaşların vergilerini d¼zenli olarak ödemesiyle birlikte sosyoekonomik gelişmişlik düzeyinin artışı ve b¼ylelikle demokratikleşme de hızlanabilmektedir.

Vatandaşların vergi ödeme istekliliğinin, aldıkları hizmet düzeyine ilişkin algılarından önemli ölç¼de etkilendiği hususu g¼z ön¼nde bulundurulduğunda, seçimle iş başına gelen ve vatandaşların talep ettikleri hizmetleri sunmaya eğilimli olan y¼neticilerin, demokratik rejim altında kullandıkları vergilendirme yetkisinin, daha y¼ksek vergi gelirini beraberinde getireceği d¼ř¼n¼lebilir. Diğer taraftan, vatandaşların, aldıkları hizmetlerin değeri ile ¼dedikleri vergilerin maliyetini hiçbir zaman tam olarak bilemeyecekleri hususu değerlendirildiğinde, önemli olanın, vatandaşın sağladığı faydadan ziyade devletin vergi toplama yetisi/g¼c¼ olduğu d¼ř¼ncesi ön plana çıkabilmekte; bu bakımdan ¼lkenin y¼netim biçimi de vergilendirme ile yakından ilişkili olmaktadır.

Bahsedilen nedenlerle, vergilendirme ve demokrasi ilişkisi incelenirken; toplumun ve y¼neticilerin vergilendirmeye bakışı, devletin vergi toplarken, vatandaşların vergi ¼derken temel aldığı yaklaşımlar gibi hususların -toplumlar, ¼lkeler ve coğrafyalar arasında farklılık taşıdığı da dikkate alınarak- değerlendirilmesi önem taşımaktadır. Bu bakımdan çalışmada, toplumsal, k¼lt¼rel, ekonomik ve coğrafi ¼zellikler nedeniyle benzerlik taşıyan Türk dñnyasından seçilmiş ¼lkeler bazında vergilendirme ve demokrasi ilişkisinin araştırılması amaç edinilmiştir.

Çalışmada, vergi ve demokrasi ilişkisinin, Montesquieu paradoksu çerçevesinde analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Montesquieu paradoksu, vergilendirme ile demokrasi arasındaki ilişkiyi araştırmakta; ayrıca sosyoekonomik gelişimin de demokrasi ¼zerindeki etkisini incelemektedir. Bu doğrultuda öncelikle Montesquieu paradoksunun temel ¼nermeleri, vergi-demokrasi ilişkisi bağlamında incelenecek, bu aşamadan sonra ise yapılacak olan analizin değişkenlerini belirlemek amacıyla demokrasinin belirleyicileri ele alınacak ve vergi ve demokrasi ilişkisi, seçilmiş ¼lke grubu için niceliksel olarak ortaya konularak değerlendirilecektir.

2. Vergi ve Demokrasi: Montesquieu Paradoksu

Vergi, genel olarak bireyler tarafından g¼n¼ll¼ olarak karşılanmayan bir olgu olup çeşitli şekillerde dirençle karşılanabilmekte, h¼k¼metler vergi artışına y¼nelik politikalar izlediklerinde vatandaşlar bu artışlara tepki g¼stermektedir. Bu tepkileri azaltabilecek veya

durdurabilecek tek sistem ise demokrasidir; ancak demokrasinin daha yüksek bir vergi yükü ile bağlantılı olup olmadığı veya hükümetin sunduğu hizmetlere göre daha yüksek vergi yükünün oluşup olmadığı hususları konusunda farklı görüşler bulunmaktadır (Ross, 2004: 234).

Vergilendirme ve demokrasi arasındaki ilişkiye yönelik görüşlere en önemli katkı, Montesquieu'nun 1748 yılında yayınlanan eseri ile sağlanmıştır. Montesquieu'nun bu eserinde yer alan "vergilerin tahsili ile devlet gelirlerinin çokluğunun özgürlükle olan ilgisi üzerine" başlıklı on üçüncü kitapta vergilerin sosyolojik boyutu üzerinde durulmuştur.

Montesquieu'ya göre devlet gelirini tespit ederken hem devletin hem de vatandaşların ihtiyaçları göz önünde bulundurulmalı, devlet olağanın dışındaki ihtiyaçları için milleti gerçek ihtiyaçlarından yoksun bırakmamalı, gelirini milletin verebileceği Şeye göre değil, vermesi gerektiği Şeye göre düzenlemelidir (Montesquieu, 1998: 303-304). Nitekim genel olarak vergiler aşırı değilse ve halkın ihtiyaçları gideriliyorsa haksızlık ortaya çıkmayacak; bu şekilde devlet, kendi gelirini vatandaşların gelirine göre ayarlarsa halkın huzuru zamanla devletin gelirinin artmasını da beraberinde getirecektir (Montesquieu, 1998: 308). Dolayısıyla Montesquieu'ya göre demokrasi, ancak iyi kurum ve vatandaşların varlığı halinde iyi şekilde işlemektedir (Aybarç, Selim & Arslan, 2020: 244).

Montesquieu'ye göre genel kural olarak, vatandaşlar ne kadar özgür olursa vergiler de o oranda artırılabilir, kölelik ne kadar artarsa vergileri hafifletmek de o kadar zorunlu bir hal alacaktır (Montesquieu, 1998: 312). Dolayısıyla cumhuriyet idarelerinin çoğunda, vatandaşların vergilerini gönüllü olarak ödemesi dolayısıyla vergileri artırmak mümkündür (Montesquieu, 1998: 313).

Demokratik yönetimlerde vatandaşlar ödedikleri vergilerin daha kaliteli kamu hizmeti ve daha yüksek özgürlük düzeyi olarak kendilerine geri döndüğüne inandıkları için sisteme sadakat göstermektedir (Türedi & Topal, 2016: 68). Buna karşılık, zorlayıcı yönetim biçimlerinde, aşırı olan köleliği daha da artırmak imkansız olduğundan vergileri artırmak da mümkün olmadığından, bu tür yönetimlerde vergilerin çok hafif olması gerekmektedir (Montesquieu, 1998: 311-314). Diğer bir ifadeyle ılımlı devletlerde vatandaşlar ağır vergilerin karşılığı olarak özgürlük elde ederken, despot devletlerde vatandaşlar daha düşük vergiler karşılığında özgürlükten feragat etmektedir (Tabar & Karaş, 2021: 258).

Montesquieu'nun düşüncelerini paradoks haline getiren olgu, genel kanı olan "yüksek vergiler, bireysel özgürlükleri azaltır" yaklaşımının tersini savunması olup Montesquieu; vergiler belli bir eşiğe kadar artırıldığında, özgürlükler de artıyorsa ve ayrıca ekonomik, sosyal ve beşeri gelişme de sağlanıyorsa demokrasinin artacağını belirtmiştir (Ömercioğlu, 2018: 229). Bu hususun altındaki düşünce ise vergiler arttığında devletin sunacağı kamu hizmetlerinin vatandaşların ihtiyaçlarını daha çok karşılayacak olması ve böylelikle demokrasinin artmasıdır. Ancak, Montesquieu'ya göre özgürlükler ve vergileme arasında var olan bu pozitif ilişki, belirli bir eşikten sonra negatife dönmekte; diğer bir ifadeyle belli bir eşiğe kadar özgürlükler arttıkça vergiler de artmakta, ancak bu eşikten sonra aşırı artan vergiler, özgürlükleri azaltmaktadır (Barılları & Brand, 2009: 135'ten aktaran Ömercioğlu, 2018: 36-37).

Montesquieu'nun düşünceleri, Huntington tarafından da desteklenmektedir. Huntington'a göre vergilendirme düzeyi ne kadar düşük olursa halkın temsil talebinde bulunma nedeni de o kadar düşük olmaktadır (Huntington, 1991: 65).

2. Vergi-Demokrasi İlişkisi

2.1. Demokrasinin Belirleyicileri

Kamu hizmetlerinin yerine getirilebilmesi için dzenli bir vergi sisteminin kurulması, demokratik rejimin dztgdn işleyebilmesi için gerekli koşullardan biri olup (ağan, 1980: 130) demokratik ynetimlerde seçmenler, kamu hizmetlerinin en iyi kaliteye sahip olacağı dztncesiyle yksek dztveyde vergi odemeye razıdır (Mutascu, 2011: 347). Bu bakımdan vergilendirme dztveyinin genişlemesi ve ykşselmesi, hktmetin kalitesini arttırarak demokrasi dztveyi artışını da beraberinde getirmektedir (Altunbaş & Thornton, 2011: 3).

Gtclt demokratik kuralların geçerli olduğu tklelerde vergi mktellefleri, kamu hizmetlerinden en iyi dztveyde fayda sağlayacaklarını dztndtlerinde vergi odeme istekleri artmakta; demokrasiden ve demokratik ynetimden memnuniyet dztveyi, daha yksek bir vergi ahlakını, btylelikle daha yksek vergi uyum dztveyini beraberinde getirmektedir (Frey & Torgler, 2007: 144). Bu doğrultuda, Acemoğlu vd. (2013), demokrasinin uzun vadede vergi gelirleri tzerinde onemli etkisi olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bazı alışmalar ise doğrudan siyasi katılıma olanak sağlayan ynetimlerin daha az vergi kaçakçılığına ve vergi odeme konusunda daha yksek i motivasyona olanak sağladığını gstermektedir (Pommerehne & Weck-Hannemann, 1996; Feld & Frey, 2002; Torgler, Schaltegger & Schaffner, 2003; Torgler, 2005). Acemoğlu & Robinson (2005) ve Bates & Lien (1985) ise vergilendirme ve demokrasi arasında çift ynlrt bir ilişki olduğunu belirtmiştir.

Hktmetler, vatandaşlara neyin yararlı olacağından ziyade onların istediği hizmetleri sunmayı tercih edebildiğinden, seçmenlerin bttyk olde bilgisiz olması ancak rasyonel bir biçimde yalnızca kendi ıkarlılarıyla ilgilenmeleri nedeniyle demokrasinin vergileme ile ilişkisi konusunda bir ikileme neden olabilmektedir (Steinmo, 1993: 193). Vatandaşlar kamu hizmetleri karşısında aldıkları faydalardan bttyk oranda habersiz olduklarından, odedikleri vergilerin maliyetini çok bttyk olarak gormekte ve vergilerinin faydalı alanlara yneltilmediği dztncesiyle vergiye karşı direnç gstermektedir (Steinmo, 1993: 194). Bu bakımdan, vergilendirme ile demokrasi arasında aynı ynlrt ilişki olduğunun aksine, bu ilişkinin olmadığını veya negatif olduğunu one sren çalışmalar da mevcuttur (McGuire & Olson, 1996; Cheibub, 1998; Timmons, 2010).

Montesquieu; demokrasinin vergiler ile ilişkisine ek olarak, tztgrltktlerin de artması ve ekonomik, sosyal ve beşerit gelişmenin de sağlanması durumunda demokrasinin artacağı hususu tzerinde durmuştur. Demokrasinin, iktisadi ve sosyal kalkınma gibi toplumsal koşullar çerçevesinde geliştiğini iddia eden modernleşme kuramı ve yapısalcı kurama gtre de demokrasinin ortaya çıkışında ve gelişiminde ekonomik ve sosyal kalkınma birinci derecede onemlidir ve demokrasi ile sosyoekonomik gelişme arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır (Afşar & Atgttr, 2019: 1210). Ekonomik gelişme ve modernleşme, politik katılımı gtclendirerek demokrasi için gereken sosyal ve ktltrel koşulların oluşumunu kolaylaştırmakta ve demokrasiye geçişi/demokrasinin gelişimini hızlandırmaktadır (Inglehart & Welzel, 2009: 33). Bu bakımdan sosyal gelişme, ekonomik gelişme ve demokrasinin gelişimi birbiriyle etkileşim halinde olup sosyoekonomik gelişmişlik dztveyinin demokrasi ile ilişkisinin incelenmesi bu bağlamda onem taşımaktadır.

Bazı çalışmalar; kalkınma veya sosyoekonomik gelişmişlik ile demokrasi arasında pozitif ilişki olduğunu tespit etmiştir (Lipset, 1959; Lipset, 1960; Cutright, 1963; Huntington, 1991; Inglehart & Wenzel, 2009). Afşar & Atgür (2019) ise demokratikleşme düzeyi ile sosyoekonomik gelişme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin var olduğunu göstermiştir.

Bu çalışmaların aksine, bir ülkenin ekonomisi ne kadar büyük ve güçlü ve o ülke ne kadar modern ve kültürel gelişmişliği yüksek ise demokrasi düzeyinin de o kadar gelişmiş olacağı görüşünü eleştiren çalışmalar da bulunmaktadır (O'Donnell, 1973). Buna ek olarak Bauer (1981), az gelişmiş (dolayısıyla demokrasi düzeyinin ve yönetim gücünün zayıf olduğu) ülkelerde bile ekonomik gelişmenin, bu ülkelerin pek çok özelliğine bağlı olarak değiştiği düşüncesini savunmuş ve sosyal ve ekonomik gelişme ile kalkınma arasındaki doğru orantılı ilişkiyi eleştirmiştir.

Ekonomik büyüme ile demokrasi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar da mevcuttur. Buna göre; Haan & Siermann (1996) sivil ve siyasi özgürlüklerin eksikliğinin ekonomik büyüme ile negatif ilişki içinde olduğunu, Kriekhaus (2006) demokrasinin Latin Amerika ve Asya'da ekonomik büyümeyi kısıtlarken Afrika'da ekonomik büyümeyi kolaylaştırdığını, Im (2011) Kore için demokrasi kalitesindeki gelişmelerin ekonomik büyümeyi sürdürebilir bir şekilde etkilediğini, Heshmati & Kim (2017) ise demokrasinin ekonomik büyüme üzerinde güçlü bir pozitif etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur.

2.2. Vergi-Demokrasi İlişisine Yönelik Literatür

Çalışmanın bu bölümünde, çalışmada esas araştırılmak istenen konu olması gerekçesiyle yalnızca vergilendirme ve demokrasi arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalara yer verilecek olup bu çalışmalar; dönem, yöntem ve bulgular gibi ayrıntılara yer verilerek incelenecektir.

Cheibub (1998), 108 ülkede rejim türleri ile vergilendirme arasındaki ilişkiyi, 1970-1990 dönemi itibarıyla demokratik rejimlerin diktatörlük rejimlerine kıyasla vergi toplama düzeyi çerçevesinde incelemiştir. Elde edilen bulgulara göre, toplanan vergi düzeyine ilişkin olarak ülkeler arasında gözlemlenen farklılıkların, rejim farklılığından kaynaklanmadığı ifade edilmiştir.

Feld & Frey (2002), idare ile mükellef arasındaki ilişkiyi, 26 İsviçre kantonunda anket yöntemi ile yaptıkları çalışmada, kantonlardaki kurumsal farklılıklar açısından ele alarak incelemiştir. Bu analiz, idare ile mükellef arasındaki psikolojik sözleşme ne kadar güçlüyse o kadar yüksek caydırıcılık oranını da beraberinde getireceğinden, psikolojik sözleşmenin varlığı dikkate alınarak gerçekleştirilmiştir. Bulgulara göre, İsviçre'de idare ile mükellef arasında örtülü bir psikolojik sözleşme olduğu tespit edilmiştir. Siyasi katılım hakları ne kadar geliştirilirse bu sözleşme o kadar önemli olmakta ve vergi ahlakı da o kadar yüksek olmaktadır.

Acemoğlu vd. (2013) çalışmalarında vergiler ile demokrasi arasındaki ilişkiyi, 184 ülke için, eşitsizliği de dikkate alarak incelemiştir. Bulgulara göre, demokratikleşmenin vergi gelirleri üzerinde %16'lık bir artış meydana getirdiği tespit edilmiş; ancak, demokrasinin gelir eşitsizliği üzerinde güçlü bir etkisi bulunmadığı ifade edilmiştir.

Ross (2004), 1971-1997 döneminde 113 ülke için gerçekleştirdiği analizinde, vergilendirme ve temsiliyet arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Analiz sonucunda, vatandaşların aldıkları hizmetlerin



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dünyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

karşılığı düzeyinde vergi ödemeye istekli oldukları ve vergiler arttıkça daha yüksek düzeyde demokrasi talebinde buldukları belirtilmiştir.

Torgler (2005), doğrudan demokrasi ve vergi ahlakı arasındaki ilişkiyi İsviçre için araştırmıştır. Araştırma sonucunda, doğrudan demokratik hakların vergi ahlakı üzerinde anlamlı pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Zenginobuz vd. (2010), yaptıkları anket çalışmasıyla Türkiye'deki 2.400 vatandaşın vergi, temsiliyet ve demokrasiye yönelik algılarını ölçmüşler ve vatandaşların ülke yönetiminde söz sahibi olma hakkı ile vergi ödemeyi birbirine bağlantılı iki unsur olarak değerlendirdiklerini belirtmişlerdir.

Mutascu (2011), 2002-2008 dönemi için 51 ülkeye ait veriyle vergi-demokrasi ilişkisini analiz etmiş; siyasi rejim güçlü bir demokratik veya tam tersine güçlü bir otokratik yönetim ise mükelleflerin büyük bir olumsuz tepkisi ile karşılaşmadan vergilerin önemli bir artışının mümkün olabileceği sonucuna ulaşmıştır.

Profeta, Puglisi & Scabrosetti (2013), Güneydoğu Asya, Latin Amerika ve Avrupa Birliği olmak üzere üç coğrafi bölge ayırımına giderek 1990-2005 dönemi için yaptıkları analizlerinde, demokrasi kavramını, karmaşık bir kavram olması gerekçesiyle demokratik kurumların politik gücü ve sivil özgürlüklerin korunması şeklinde iki değişken kullanarak ölçmüşlerdir. Sonuç olarak; birinci modelde vergilendirme ile demokrasi değişkenleri arasında korelasyon bulunurken, ikinci modelde bu değişkenler arasında genel olarak anlamlı bir korelasyon görülemediği, yalnızca dolaysız vergiler ile demokrasi endeksleri arasında pozitif korelasyon görüldüğü belirtilmiştir.

Baskaran (2014), 1981-2008 dönemini ele alarak 122 ülke verileri üzerinden yaptığı çalışmada, katma değer vergisini ve özerk kuruluşların gelirlerini kullanarak verginin demokrasi üzerindeki etkisini ampirik olarak incelemiş ve gelirlerin demokrasi/demokratikleşme üzerinde olumlu etkisi olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Balamatsias (2016), 1993-2012 periyodunda 74 ülke için vergilendirme ve demokrasi ilişkisini analiz etmiştir. Elde edilen bulgular demokrasinin, özellikle doğrudan vergilendirme üzerinde önemli düzeyde pozitif etkisi olduğunu göstermekte olup ayrıca vergi oranı ve dolaylı vergilendirmede de olumlu etkisi olduğu belirtilmektedir.

Türedi & Topal (2016), vergilendirme ve demokrasi arasındaki ilişkiyi 2006-2012 dönemini kapsayacak şekilde 60 ülkeyi ele alarak incelemişlerdir. Analiz sonucunda vergilendirme ve demokrasi arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiş; vergilendirme düzeyindeki artışın, hukukun üstünlüğüne, örgütlenme hakkına, ifade ve inanç özgürlüğüne katkı sağlayarak demokrasinin gelişiminde önemli rol oynadığı belirtilmiştir. Ayrıca demokratik hak ve özgürlüklerdeki ilerlemelerin de vatandaşlar ile devlet arasında uyumu güçlendirerek vergilendirme düzeyinin artmasını sağladığı sonucuna ulaşılmıştır.

Kılıçer, Ay & Ataer (2016), demokratik değişim modeli olan katalaksi kavramı çerçevesinde vergi ve demokrasi ilişkisini OECD ülkeleri ve Türkiye için karşılaştırmalı olarak incelemişlerdir. Analizler sonucunda; demokrasi skorlarının tamamının, beyanname veren vergi mükellefi sayısının seçmen sayısına oranı arttıkça daha yüksek değerlere ulaştığı, dolayısıyla demokrasi

verileri ile dolaysız vergilere maruz kalan beyannameli mükellef sayısı arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Ömercioğlu (2018), vergi ve demokrasi ilişkisini, Montesquieu paradoksu ile 36 ülke için incelemiştir. Çalışma sonucunda, vergi ile demokrasi arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu tespit edilmiş olup vergi yükünün artması demokrasi seviyesini bir düzeye kadar artırmaktadır. Vergilerin belli bir eşiğe kadar artırılabilieceği savı da elde edilen %39,76 eşik değeri ile doğrulanmıştır. Buna ek olarak, özgürlükler artıyorsa ve ayrıca ekonomik, sosyal ve beşeri gelişme de sağlanıyorsa demokrasinin de arttığı ifade edilmiştir.

Andersson (2018), 1800'den 2012'ye kadar olan verileri kullanarak 31 ülkede demokratikleşmenin vergi gelirleri üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, demokrasinin kırsal ülkelerde emlak vergilerini düşürdüğünü, kentleşmiş devletlerde ise gelir vergilerini artırdığını ve tüketim vergilerini düşürdüğünü göstermektedir.

Şaşmaz (2019), demokratikleşme ve vergi gelirleri ilişkisini 32 OECD ülkesi için bootstrap panel nedensellik analizi yöntemi ile analiz etmiştir. Çalışmanın sonucunda; altı ülkede demokratikleşmeden vergi gelirlerine doğru, beş ülkede ise vergi gelirlerinden demokratikleşmeye doğru nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca yalnızca Estonya'da demokratikleşme ile vergi gelirleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu belirtilmiştir.

Tabar & Karaş (2021), hem vergi yükünün hem de vergi yapısının demokrasi üzerindeki etkisini 37 OECD ülkesi için panel regresyon yöntemi ile araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre; vergi yükünün demokrasi üzerindeki etkisi pozitif bulunmuş, vergi türleri itibariyle ise dolaylı vergilerin demokrasi üzerindeki etkisi negatif bulunurken, dolaysız vergilerin etkisi ise pozitif bulunmuştur.

3. Vergi ve Demokrasi İlişkisinin Sınırı: Montesquieu Paradoksunun Sınanması

3.1. Örneklem Seçimi ve Çalışmanın Amacı

Çalışmanın amacı; vergi yükünün ve sosyoekonomik faktörlerin demokrasiye etkisinin olup olmadığı, bu etkinin boyutu ve vergi yükünün artmasıyla demokrasi seviyesinin önce artıp belli bir eşikten sonra ise azalacağına ilişkin Montesquieu paradoksunun geçerli olup olmadığı; Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan için 2014:01-2020:01 aylık veriler³ olmak üzere regresyon analiziyle incelemektir.

³ İlgili değişkenler için veriler, enterpolasyon yöntemi ile yıllık gözlemden aylık gözleme dönüştürülerek elde edilmiştir.

Bu çerçevede aşağıdaki modeller tahmin edilecektir:

$$(Demokrasi Faktörleri)_t = \beta_0 + \beta_1 VY_t + u_t \quad (1)$$

$$(Demokrasi Faktörleri)_t = \alpha_0 + \alpha_1 VY_t + \alpha_2 VYK_t + u_t \quad (2)$$

$$(Demokrasi Faktörleri)_t = \phi_0 + \phi_1 VY_t + \phi_2 VY_t^2 + u_t \quad (3)$$

$$(Demokrasi Faktörleri)_t = \lambda_0 + \lambda_1 VY_t + \beta_{2,\dots,k} (Sosyo Ekonomik ve Ekonomik Faktörler) + u_t \quad (4)$$

Ampirik çalışmada bağımlı değişken olarak, bir ülkedeki demokrasi seviyesini belirlemek üzere, demokrasiyi temsil ettiği düşünülen üç farklı demokrasi faktörü (devlet etkinliği, hukuk&düzen ve şeffaflık) değişkenleri kullanılmıştır. VY vergi yükünü, VYK vergi yükü kukla değişkenini, VYK² vergi yükünün karesini ifade etmektedir. Sosyoekonomik faktörlerin göstergesi olan sosyal tolerans ve insani gelişmişlik endeksi ile ekonomik faktörlerin göstergesi olan gayri safi yurt içi hasıla değişkenleri de modelde yer almaktadır. İlgili değişkenlerden sosyal tolerans değişkeni, toplumların nüfus içindeki farklılıklara ne derece tolerans gösterdiğini ve bu farklılıklardan kaynaklanan gerilim düzeyini ölçer. Toplumsal ayrımcılık ve hoşgörüsüzlük, bir toplumda ciddi sorunlara yol açabilir ve bireyin fiili özgürlüklerinin önemli bir engelleyicisidir (Legatum Institute, 2017: 43). İlgili değişken Legatum Institute tarafından hazırlanan The Legatum Prosperity Index veri tabanından elde edilmiştir. İnsani gelişmişlik endeksi, sağlık, eğitim ve yaşam standardı olmak üzere üç boyutu kapsamaktadır. İlgili değişken United Nations Development Programme Human Development Index (HDI) veri tabanından, ekonomik faktörlerin göstergesi olan gayri safi yurt içi hasıla değişkeni Dünya Bankası veri tabanından, demokrasi faktörleri olarak devletin etkinliği, hukuk&düzen ve şeffaflık değişkenleri için veriler ise The Worldwide Governance Indicators (WGI) veri tabanından elde edilmiştir. Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan için vergi yükü ise Dünya Bankası veri tabanından faydalanarak (toplam vergi gelirleri/gayri safi yurt içi hasıla) tarafımızca hesaplanmıştır.

Vergi yükü eşığının belirlenmesinde kukla değişkenden faydalanılmıştır. Böylece ilgili kukla değişken, vergi yükü belirli bir seviyenin üstünde olanlar için 1, altında olanlar için 0 olacak şekilde oluşturulmuştur. İlgili kukla değişkeninin katsayısı istatistiksel olarak 0'dan farklı ve negatif ise vergi yükü belli bir eşığı geçtiğinde demokrasi seviyesinin düştüğü söylenebilir. Çalışmada vergi yükü eşığı olarak %15 değeri kullanılmıştır. Bu değer kullanılma nedeni ise örnekleme yer alan ülkelerin vergi yüklerinin ortalamasından ileri gelmektedir. Hesaplamalarda, vergi yükü bu eşığın üstünde olan ülkelere 1, eşit veya altında olanlara 0 değeri verilerek bahsedilen kukla değişken oluşturulmuştur. Ayrıca bu kukla değişkenin yerine, vergi yükü arttıkça demokrasi faktörlerinin ne hızla arttığını ya da azaldığını ortaya koyacak olan vergi yükünün karesi değişkeni de kullanılmıştır. Eğer vergi yükünün katsayısı istatistiksel olarak 0'dan yüksek yani pozitif çıkarsa, vergi yükünün karesinin katsayısı istatistiksel olarak 0'dan düşük yani negatif çıkarsa bu durum vergi yükü arttıkça demokrasideki artış hızının düştüğünü anlamına gelmektedir. Bu düşüş belli bir eşikten sonra vergi yükünün demokrasi faktörüne etkisini de düşürmeye başlayacak, böylece Montesquieu paradoksu doğrulanmış olacaktır.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

3.2. Bulgular ve Değerlendirme

Aşağıda Tablo 1’de, analizin Tñrkiye için bulguları yer almaktadır. Buna gñre 1. model sonuçları dikkate alındığında vergi yñkñ, her ù demokrasi faktñrñ için istatistiksel olarak yñzde 95 gñven seviyesinde anlamlıdır. 1. model için vergi yñkñndeki 1 puanlık artış demokrasi faktñrñnñ (devletin etkinliği) 4,88 puan, vergi yñkñndeki 1 puanlık artış demokrasi faktñrñnñ (hukuk&dñzen) 5,79 puan, vergi yñkñndeki 1 puanlık artış demokrasi faktñrñnñ (şeffaflık) 6,76 puan arttırmaktadır. İlgili modellerdeki katsayıların hepsinin pozitif olması, vergi yñkñnñ demokrasi faktñrleri ile doğru orantılı olarak arttığını ortaya çıkarmaktadır. Buna gñre Tñrkiye için vergi yñkñ arttıça demokrasi faktñrleri de artmaktadır. Ayrıca vergi yñkñ tek başına, devletin etkinliği modelindeki değişmenin yaklaşık %35’ini, hukukun ùstñnlñęñ modelindeki değişmenin yaklaşık %42’sini ve şeffaflık modelindeki değişmenin yaklaşık %65’ini açıklamaktadır.

Tablo 1: Türkiye için Demokrasi Faktörleri ve Vergi Yükü Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: DE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	4.88 (0.00)	1.49 (0.13)	-9.48 (0.11)	2.92 (0.00)	0.99 (0.08)	-1.72 (0.00)
VYK		4.23 (0.00)				
VYKA			0.41 (0.02)			
ST				-0.46 (0.00)	-0.47 (0.00)	-0.27 (0.00)
GDP					0.81 (0.00)	1.50 (0.00)
HDI						-345.4(0.00)
C	-28.98 (0.01)	28.36 (0.09)	95.52 (0.06)	22.43 (0.01)	54.80 (0.00)	373.47 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.35	0.4	0.38	0.78	0.83	0.95
F İstatistiği	40.02 (0.00)	24.67 (0.00)	22.83 (0.00)	127.66 (0.00)	114.32 (0.00)	317.96 (0.00)
Durbin-Watson	0.02	0.06	0.02	0.05	0.04	0.03
Bağımlı Değişken: HU	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	5.79 (0.00)	1.31 (0.32)	-12.52 (0.09)	3.97 (0.00)	2.90 (0.00)	-0.81 (0.11)
VYK		5.60 (0.00)				
VYKA			0.53 (0.01)			
ST				-0.43 (0.00)	-0.44 (0.00)	-0.15 (0.00)
GDP					0.45 (0.06)	1.39 (0.00)
HDI						-472.38 (0.00)
C	-55.08 (0.00)	20.87 (0.35)	103.69 (0.10)	-7.28 (0.52)	10.68 (0.42)	446.41 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.42	0.49	0.47	0.73	0.74	0.93
F İstatistiği	52.75 (0.00)	35.61 (0.00)	32.12 (0.00)	96.71 (0.00)	67.76 (0.00)	225.16 (0.00)
Durbin-Watson	0.02	0.09	0.03	0.05	0.04	0.03
Bağımlı Değişken: SE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	6.76 (0.00)	3.63 (0.00)	-5.52 (0.31)	5.52 (0.00)	4.71 (0.00)	1.89 (0.00)
VYK		3.91 (0.00)				
VYKA			0.35 (0.03)			
ST				-0.29 (0.00)	-0.30 (0.00)	-0.08 (0.00)
GDP					0.34 (0.07)	1.05 (0.00)
HDI						-359.60 (0.00)
C	-90.43 (0.00)	-37.35 (0.03)	16.09 (0.73)	-57.80 (0.00)	-44.25 (0.00)	287.46 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.65	0.69	0.68	0.82	0.82	0.95
F İstatistiği	137.12 (0.00)	82.49 (0.00)	77.96 (0.00)	161.20 (0.00)	111.95 (0.00)	322.85 (0.00)
Durbin-Watson	0.02	0.09	0.03	0.05	0.04	0.03

White-Hinkley (HC1) heteroskedasticity consistent standard errors and covariance



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

2. model sonuçlarında, devletin etkinliği, hukukun üstñnlüđü ve şeffaflık modelleri için vergi yükü kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve katsayı işareti ise pozitifdir. Bir başka deyişle yüzde 15'lik vergi yükü eşiği değişkeni demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Böylece bu eşiğikten sonra vergi yükü artışının demokrasi ile doğru orantılı artması, Türkiye için Montesquie paradoksuna ilişkin bir çelişki olarak dikkat çekmektedir.

3. model sonuçlarına göre ise vergi yükünün karesi değişkenine ait t oranı %5 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bir başka deyişle, vergi yükünün karesi değişkenleri demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Bu durum vergi yükü arttığıa, demokrasi faktöründeki artış hızının da yükseldiğini ve bir eşiğikten sonra demokrasi faktörüne etkisinin pozitif olacağını, diğer bir ifadeyle demokrasi faktörünü artırmaya başlayacağını göstermektedir. Böylece Türkiye için Montesquieu paradoksu ıkmazı ortaya çıkmaktadır.

Türkiye için sosyal tolerans değişkenine ait katsayı işareti tüm demokrasi faktörleri için negatif bulunmuştur. Böylece sosyal toleranstaki olası bir artış demokrasi faktörlerini azaltmaktadır. Ekonomi faktörleri ile demokrasi faktörleri arasında ise pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 2: Azerbaycan için Demokrasi Faktörleri ve Vergi Yükü Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: DE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-1.09 (0.00)	-0.31 (0.21)	-8.33 (0.18)	-1.65 (0.00)	-1.65 (0.00)	-1.73 (0.00)
VYK		-1.46 (0.00)				
VYKA			0.26 (0.24)			
ST				1.22 (0.00)	1.28 (0.00)	1.30 (0.00)
GDP					0.05 (0.14)	0.06 (0.13)
HDI						-9.96 (0.51)
C	61.28 (0.00)	51.11 (0.00)	112.44 (0.01)	32.99 (0.00)	31.46 (0.00)	39.25 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.29	0.36	0.29	0.96	0.96	0.96
F İstatistiği	31.04 (0.00)	21.24 (0.00)	15.99 (0.00)	776.26 (0.00)	545.63 (0.00)	405.31 (0.00)
Durbin-Watson	0.02	0.06	0.02	0.06	0.06	0.06
Bağımlı Değişken: HU	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-0.21 (0.11)	1.29 (0.00)	-18.74(0.02)	-0.60 (0.00)	-0.61 (0.00)	-3.80 (0.00)
VYK		-2.82 (0.00)				
VYKA			0.65 (0.02)			
ST				0.84 (0.00)	1.09 (0.00)	2.12 (0.00)
GDP					0.25 (0.11)	0.37 (0.00)
HDI						-433.21 (0.00)
C	33.36 (0.00)	13.74 (0.00)	164.21 (0.00)	13.97 (0.00)	6.81 (0.28)	345.83 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.00	0.26	0.05	0.30	0.35	0.72
F İstatistiği	0.85 (0.36)	13.91 (0.00)	2.78 (0.07)	16.26 (0.00)	13.82 (0.00)	48.01 (0.00)
Durbin-Watson	0.02	0.15	0.02	0.02	0.02	0.06
Bağımlı Değişken: SE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-0.12 (0.00)	0.08 (0.39)	-5.43 (0.00)	-0.05 (0.14)	-0.05 (0.00)	-0.18 (0.00)
VYK		-0.38 (0.04)				
VYKA			0.19 (0.00)			
ST				-0.16 (0.00)	0.04 (0.07)	0.08 (0.00)
GDP					0.20 (0.00)	0.21 (0.00)
HDI						-17.08 (0.00)
C	8.61 (0.00)	5.97 (0.00)	46.11 (0.00)	12.41 (0.00)	6.65 (0.00)	20.02 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.05	0.13	0.13	0.27	0.93	0.94
F İstatistiği	5.15 (0.03)	6.37 (0.00)	6.51 (0.00)	13.21 (0.00)	332.35 (0.00)	293.14 (0.00)
Durbin-Watson	0.03	0.06	0.03	0.03	0.03	0.05

White-Hinkley (HC1) heteroskedasticity consistent standard errors and covariance

Tablo 2’de Azerbaycan için bulgular yer almaktadır. 1. model sonuçları dikkate alındığında vergi yükü, devletin etkinliği ve şeffaflık modelleri için istatistiksel olarak %5 düzeyinde



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

anlamlıdır. Vergi y¼k¼ndeki 1 puanlık artış demokrasi fakt¼r¼n¼ (devletin etkinliği) 1,09 puan, vergi y¼k¼ndeki 1 puanlık artış demokrasi fakt¼r¼n¼ (şeffaflık) 0,12 puan azaltmaktadır. İlgili modellerdeki katsayıların hepsinin negatif olması, vergi y¼k¼n¼n demokrasi fakt¼r¼leri ile ters orantılı olarak değiştiğini ortaya çıkarmakta olup Azerbaycan için vergi y¼k¼ arttıkça demokrasi fakt¼r¼leri azalmaktadır. Ayrıca vergi y¼k¼ tek başına, devletin etkinliği modelindeki değişmenin yaklaşık %29'unu ve şeffaflık modelindeki değişmenin yaklaşık %5'ini açıklamaktadır.

2. model sonuçlarına g¼re devletin etkinliği, hukukun ¼st¼nl¼đ¼ ve şeffaflık modelleri için vergi y¼k¼ kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve katsayı işareti ise negatiftir. Bir başka deyişle y¼zde 15'lik vergi y¼k¼ eşiği değişkeni demokrasi fakt¼r¼lerini etkilemektedir. B¼ylece bu eşiğten sonra vergi y¼k¼ artışının demokrasi ile ters orantılı artması, Azerbaycan için Montesquie paradoksuna ilişkin bir çelişki olarak dikkat çekmektedir.

3. model sonuçları dikkate alındığında hukukun ¼st¼nl¼đ¼ ve şeffaflık modelleri için vergi y¼k¼n¼n karesi değişkenine ait t oranı anlamlıdır. Bir başka deyişle, vergi y¼k¼n¼n karesi değişkenleri demokrasi fakt¼r¼lerini etkilemektedir. Bu durum vergi y¼k¼ arttıkça, demokrasideki artış hızının y¼kseldiđini ve bir eşiğten sonra demokrasi fakt¼r¼ne etkisinin pozitif olacağını, yani demokrasi fakt¼r¼n¼ artırmaya başlayacağını g¼stermektedir. B¼ylece Azerbaycan için Montesquieu paradoksu ıkmazı ortaya çıkmaktadır.

Azerbaycan için sosyal tolerans değişkenine ait katsayı işareti, şeffaflık bağımlı değişkeni d¼rd¼nc¼ model dışında t¼m demokrasi fakt¼r¼leri için pozitif bulunmuştur. B¼ylece sosyal toleranstaki olası bir artış demokrasi fakt¼r¼lerini arttırmaktadır. Ekonomi fakt¼r¼leri ile demokrasi fakt¼r¼leri arasında da pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 3: Kazakistan için Demokrasi Faktörleri ve Vergi Yükü Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: DE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	1.57 (0.00)	-0.98 (0.01)	29.03 (0.00)	-0.11 (0.22)	-0.09 (0.57)	0.40 (0.21)
VYK		6.15 (0.00)				
VYKA			-1.20 (0.00)			
ST				0.80 (0.00)	0.80 (0.00)	0.96 (0.00)
GDP					3.41 (0.92)	77.09 (0.16)
HDI						91.92 (0.08)
C	36.30 (0.00)	61.32 (0.00)	-119.25 (0.00)	36.82 (0.00)	31.44 (0.58)	-164.53 (0.19)
Düzeltilmiş R ²	0.26	0.57	0.57	0.94	0.94	0.94
F İstatistiği	26.75 (0.00)	48.69 (0.00)	48.84 (0.00)	533.83 (0.00)	350.90 (0.00)	272.78 (0.00)
Durbin-Watson	0.01	0.26	0.06	0.04	0.04	0.04
Bağımlı Değişken: HU	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-1.00 (0.00)	-1.46 (0.00)	6.77 (0.00)	-1.27 (0.00)	-1.22 (0.00)	-1.09 (0.00)
VYK		1.09 (0.00)				
VYKA			-0.34 (0.00)			
ST				0.13 (0.00)	0.13 (0.00)	0.17 (0.03)
GDP					10.11 (0.71)	29.72 (0.48)
HDI						24.48 (0.57)
C	47.88 (0.00)	52.33 (0.00)	3.84 (0.61)	47.96 (0.00)	32.04 (0.45)	-20.14 (0.84)
Düzeltilmiş R ²	0.60	0.65	0.73	0.69	0.68	0.68
F İstatistiği	108.58 (0.00)	67.36 (0.00)	99.67 (0.00)	80.08 (0.00)	52.82 (0.00)	39.24 (0.00)
Durbin-Watson	0.04	0.10	0.09	0.06	0.06	0.06
Bağımlı Değişken: SE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değ.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	0.03 (0.67)	-0.20 (0.09)	0.34 (0.77)	-0.07 (0.35)	0.49 (0.00)	0.10 (0.63)
VYK		0.57 (0.06)				
VYKA			-0.01 (0.78)			
ST				0.05 (0.04)	0.08 (0.00)	-0.04 (0.59)
GDP					128.00 (0.00)	69.59 (0.03)
HDI						-72.88 (0.08)
C	14.22 (0.00)	16.54 (0.00)	12.47 (0.08)	14.25 (0.00)	-187.43 (0.00)	-32.06 (0.70)
Düzeltilmiş R ²	-0.01	0.02	-0.03	0.02	0.39	0.41
F İstatistiği	0.14 (0.71)	1.66 (0.20)	0.09 (0.91)	1.63 (0.20)	16.29 (0.00)	13.56 (0.00)
Durbin-Watson	0.03	0.04	0.03	0.03	0.05	0.05

White-Hinkley (HC1) heteroskedasticity consistent standard errors and covariance

Tablo 3'te Kazakistan için bulgular yer almaktadır. 1. model sonuçları dikkate alındığında vergi yükü, devletin etkinliği ve hukukun üstünlüğü modelleri için istatistiksel olarak %5 seviyesinde anlamlıdır. 1. model için vergi yükündeki 1 puanlık artış demokrasi faktörünü (devletin etkinliği) 1,57 puan artırırken, vergi yükündeki 1 puanlık artış demokrasi faktörünü (hukukun üstünlüğü) 1 puan azaltmaktadır. İlgili modellerdeki katsayıların pozitif ve negatif olması, vergi yükünün devletin etkinliği demokrasi faktörleri ile doğru, hukukun üstünlüğü demokrasi faktörü ile ters orantılı olarak değiştiğini ortaya çıkarmaktadır. Buna göre Kazakistan için vergi yükü arttıkça devletin etkinliği artmasına rağmen hukukun üstünlüğü azalmaktadır. Ayrıca vergi yükü tek başına, devletin etkinliği modelindeki değişimin yaklaşık %26'sını ve hukukun üstünlüğü modelindeki değişimin yaklaşık %60'ını açıklamaktadır.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

2. model sonuçlarında devletin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve şeffaflık modelleri için vergi yükü kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Bir başka deyişle yüzde 15'lik vergi yükü eşiği değişkeni demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Böylece bu eşikten sonra vergi yükü artışının demokrasi ile ters orantılı artması, Kazakistan için dikkat çekmektedir.

3. model sonuçlarına göre ise devletin etkinliği ve hukukun üstünlüğü modelleri için vergi yükünün karesi değişkenine ait t oranı anlamlı olup vergi yükünün karesi değişkenleri demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Bu durum vergi yükü arttıkça, demokrasideki artış hızının düştüğünü ve bir eşikten sonra demokrasi faktörüne etkisinin negatif olacağını, diğer bir ifadeyle demokrasi faktörünü azaltmaya başlayacağını göstermektedir. Böylece Kazakistan için Montesquieu paradoksu doğrulanmaktadır.

Kazakistan için sosyal tolerans değişkenine ait katsayı işareti, şeffaflık bağımlı değişkeni altıncı model dışında tüm demokrasi faktörleri için pozitif bulunmuştur. Böylece sosyal toleranstaki olası bir artış demokrasi faktörlerini arttırmaktadır. Ekonomi faktörleri ile demokrasi faktörleri arasında da pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 4: Kırgızistan için Demokrasi Faktörleri ve Vergi Yükü Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: DE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değiş.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	7.49 (0.00)	13.13 (0.00)	159.33 (0.32)	8.73 (0.00)	8.79 (0.00)	6.03 (0.00)
VYK		-4.26 (0.07)				
VYKA			-4.38 (0.34)			
ST				0.48 (0.00)	0.49 (0.00)	0.53 (0.00)
GDP					11.49 (0.68)	98.24 (0.16)
HDI						379.88 (0.18)
C	-105.48 (0.00)	-200.71 (0.00)	-1420.99 (0.30)	-142.44 (0.00)	-96.25 (0.38)	45.50 (0.75)
Düzeltilmiş R ²	0.23	0.28	0.23	0.45	0.44	0.46
F İstatistiği	22.61 (0.00)	14.66 (0.00)	11.62 (0.00)	30.67 (0.00)	20.21 (0.00)	16.42 (0.00)
Durbin-Watson	0.01	0.07	0.01	0.03	0.03	0.02
Bağımlı Değişken: HU	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değiş.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	2.30 (0.00)	3.09 (0.00)	159.01 (0.00)	2.67 (0.00)	2.81 (0.00)	1.99 (0.01)
VYK		-0.59 (0.31)				
VYKA			-4.52 (0.00)			
ST				0.14 (0.00)	0.16 (0.00)	0.17 (0.00)
GDP					25.62 (0.06)	51.60 (0.05)
HDI						113.75 (0.20)
C	-22.81 (0.00)	-36.06 (0.02)	-1380.43 (0.00)	-33.67 (0.00)	69.37 (0.21)	111.81 (0.10)
Düzeltilmiş R ²	0.17	0.17	0.23	0.32	0.34	0.35
F İstatistiği	15.95 (0.00)	8.31 (0.00)	11.67 (0.00)	18.06 (0.00)	13.40 (0.00)	10.65 (0.00)
Durbin-Watson	0.01	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03
Bağımlı Değişken: SE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değiş.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	1.05 (0.00)	1.35 (0.00)	-113.36 (0.00)	1.15 (0.00)	1.16 (0.00)	-0.09 (0.65)
VYK		-0.23 (0.45)				
VYKA			3.30 (0.00)			
ST				0.04 (0.00)	0.04 (0.00)	0.06 (0.00)
GDP					1.60 (0.60)	41.08 (0.00)
HDI						172.88 (0.00)
C	15.38 (0.00)	10.23 (0.15)	1006.57 (0.00)	12.19 (0.00)	18.64 (0.18)	83.14 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.26	0.26	0.51	0.35	0.34	0.63
F İstatistiği	26.58 (0.00)	13.71 (0.00)	38.93 (0.00)	20.49 (0.00)	13.51 (0.00)	31.75 (0.00)
Durbin-Watson	0.03	0.04	0.08	0.03	0.03	0.02

White-Hinkley (HC1) heteroskedasticity consistent standard errors and covariance

Tablo 4'te Kırgızistan için bulgular yer almaktadır. 1. model sonuçlarına göre vergi yükü, devletin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve şeffaflık modelleri için istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlıdır. Vergi yükündeki 1 puanlık artış demokrasi faktörünü (devletin etkinliği) 7,49 puan, vergi yükündeki 1 puanlık artış demokrasi faktörünü (hukukun üstünlüğü) 2,30 ve vergi yükündeki 1 puanlık artış demokrasi faktörünü (şeffaflık) 1,05 puan artırmaktadır. İlgili modellerdeki katsayıların pozitif olması, vergi yükünün tüm demokrasi faktörleri ile doğru orantılı olarak arttığını ortaya çıkarmakta; buna göre Kırgızistan için vergi yükü arttıkça



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

demokrasi faktörleri de artmaktadır. Ayrıca vergi yükü tek başına, devletin etkinliği modelindeki değişimin yaklaşık %23'ünü, hukukun üstünlüğü modelindeki değişimin yaklaşık %17'sini ve şeffaflık modelindeki değişimin yaklaşık %26'sını açıklamaktadır.

2. model sonuçları dikkate alındığında devletin etkinliği modeli için vergi yükü kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamlıdır. Bir başka deyişle yüzde 15'lik vergi yükü eşiği değişkeni devletin etkinliği demokrasi faktörünü etkilemektedir. Böylece bu eşikten sonra vergi yükü artışının demokrasi ile ters orantılı artması, Kırgızistan için dikkat çekmektedir.

3. model sonuçlarına göre ise hukukun üstünlüğü ve şeffaflık modelleri için vergi yükünün karesi değişkenine ait t oranı anlamlıdır. Bir başka deyişle, vergi yükünün karesi değişkenleri demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Bu durum vergi yükü arttıkça, demokrasideki artış hızının düştüğünü ve bir eşikten sonra demokrasi faktörüne etkisinin negatif olacağını, başka bir ifadeyle demokrasi faktörünü azaltmaya başlayacağını göstermektedir. Böylece Kırgızistan için Montesquieu paradoksu doğrulanmaktadır.

Kırgızistan için sosyal tolerans değişkenine ait katsayı işareti, tüm demokrasi faktörleri için pozitif bulunmuştur. Böylece sosyal toleranstaki olası bir artış demokrasi faktörlerini arttırmaktadır. Ekonomi faktörleri ile demokrasi faktörleri arasında da pozitif bir ilişki vardır.

Tablo 5: Özbekistan İçin Demokrasi Faktörleri ve Vergi Yükü Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: DE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değiş.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-1.85 (0.00)	0.90 (0.12)	36.93 (0.06)	-0.27 (0.04)	-0.04 (0.77)	0.25 (0.01)
VYK		-3.85 (0.00)				
VYKA			-1.43 (0.05)			
ST				0.42 (0.00)	0.36 (0.00)	0.29 (0.00)
GDP					-0.40 (0.00)	-0.40 (0.00)
HDI						94.65 (0.00)
C	56.97 (0.00)	21.23 (0.01)	-205.18 (0.13)	14.46 (0.00)	15.82 (0.00)	-51.93 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	0.16	0.31	0.19	0.9	0.91	0.94
F İstatistiği	14.69 (0.00)	17.11 (0.00)	9.61 (0.00)	318.70 (0.00)	256.61 (0.00)	308.08 (0.00)
Durbin-Watson	0.02	0.17	0.03	0.05	0.05	0.05
Bağımlı Değişken: HU	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değiş.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-0.15 (0.53)	1.57 (0.00)	33.19 (0.00)	0.62 (0.00)	0.64 (0.00)	0.42 (0.00)
VYK		-2.41 (0.00)				
VYKA			-1.23 (0.00)			
ST				0.21 (0.00)	0.20 (0.00)	0.26 (0.00)
GDP					-0.03 (0.65)	-0.03 (0.56)
HDI						-75.55 (0.00)
C	14.31 (0.00)	-8.07 (0.05)	-211.13 (0.00)	-6.68 (0.00)	-6.56 (0.00)	47.51 (0.00)
Düzeltilmiş R ²	-0.01	0.26	0.12	0.78	0.78	0.86
F İstatistiği	0.37 (0.55)	13.32 (0.00)	6.10 (0.00)	129.40 (0.00)	85.30 (0.00)	115.33 (0.00)
Durbin-Watson	0.01	0.26	0.04	0.02	0.02	0.02
Bağımlı Değişken: SE	1. Model	2. Model	3. Model	4. Model	5. Model	6. Model
Bağımsız Değiş.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.	Katsa.
VY	-0.31 (0.30)	1.79 (0.00)	26.32 (0.09)	0.65 (0.00)	0.95 (0.00)	0.97 (0.00)
VYK		-2.94 (0.00)				
VYKA			-0.98 (0.09)			
ST				0.26 (0.00)	0.18 (0.00)	0.17 (0.00)
GDP					-0.51 (0.00)	-0.51 (0.00)
HDI						8.98 (0.46)
C	8.58 (0.04)	-18.72 (0.00)	-171.46 (0.09)	-17.42 (0.00)	-15.69 (0.00)	-22.12 (0.01)
Düzeltilmiş R ²	0	0.24	0.04	0.73	0.81	0.8
F İstatistiği	0.95 (0.33)	12.15 (0.00)	2.58 (0.08)	100.65 (0.00)	100.63 (0.00)	74.73 (0.00)
Durbin-Watson	0.01	0.24	0.02	0.02	0.02	0.02

White-Hinkley (HC1) heteroskedasticity consistent standard errors and covariance

Tablo 5'te Özbekistan için bulgular yer almaktadır. 1. model sonuçları dikkate alındığında vergi yükü, devletin etkinliği modeli için istatistiksel olarak %5 seviyesinde anlamlıdır. 1. model için vergi yükündeki 1 puanlık artış demokrasi faktörünü (devletin etkinliği) 1,85 puan azaltmaktadır. İlgili modeldeki katsayının negatif olması, vergi yükünün devletin etkinliği demokrasi faktörü ile ters orantılı olarak arttığını ortaya çıkarmakta olup buna göre Özbekistan için vergi yükü arttıkça devletin etkinliği demokrasi faktörü azalmaktadır. Ayrıca vergi yükü tek başına, devletin etkinliği modelindeki değişimin yaklaşık %16'sını açıklamaktadır.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

2. model sonuçlarına göre devletin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve şeffaflık modelleri için vergi yükü kukla değişkeni istatistiksel olarak anlamlı olup yüzde 15'lik vergi yükü eşiği değişkeni demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Böylece bu eşiikten sonra vergi yükü artışının demokrasi ile ters orantılı artması, Özbekistan için dikkat çekmektedir.

3. model sonuçları dikkate alındığında devletin etkinliği, hukukun üstünlüğü ve şeffaflık modelleri için vergi yükünün karesi değişkenine ait t oranı anlamlı olup vergi yükünün karesi değişkenleri demokrasi faktörlerini etkilemektedir. Bu durum vergi yükü arttıķa, demokrasideki artış hızının düştüğünü ve bir eşiikten sonra demokrasi faktörüne etkisinin negatif olacağını, diğer bir ifadeyle demokrasi faktörünü azaltmaya başlayacağını göstermektedir. Böylece Özbekistan için Montesquieu paradoksu doğrulanmaktadır.

Özbekistan için sosyal tolerans değişkenine ait katsayı işareti, tüm demokrasi faktörleri için pozitif bulunmuştur. Böylece sosyal toleranstaki olası bir artış demokrasi faktörlerini arttırmaktadır. Ekonomi faktörleri ile demokrasi faktörleri arasında da pozitif bir ilişki vardır.

4. Sonuç

Ülkelerin demokratikleşme düzeyleri ile sosyal, kültürel, hukuki, ekonomik, politik ve idari özellikleri arasında yakın bir ilişki bulunmakta olup bu politikalara göre vergi politikaları da değişiklik göstermektedir. Vatandaşlar, verdikleri oylar ile seçimleri doğrultusunda talep ettikleri hizmetleri belirlemekte ve bu şekilde politik rejim ile vergi politikaları arasında etkileşim oluşmakta; bu bağlamda vergilendirme ve demokrasi arasındaki ilişkinin araştırılması önem taşımaktadır.

Vergi ve demokrasi arasında negatif, pozitif veya ilişkisizlik gibi tek yönlü sonuca varan pek çok çalışmanın aksine Montesquieu, vergi yükünün demokrasi düzeyini önce artırdığı, ancak belli bir eşiikten sonra aşırı artan vergilerin özgürlükleri azalttığı gerekçesiyle demokrasi düzeyini düşürmeye başladığını savunmuştur. Montesquieu paradoksu olarak adlandırılan bu görüş, çalışmada benzer toplumsal, kültürel, ekonomik ve coğrafi özelliklere sahip Türk dñnyası ülkeleri açısından sınınmıştır.

Analiz Türkiye, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan için uygulanmış olup Montesquieu paradoksu Kazakistan, Kırgızistan ve Özbekistan için doğrulanmıştır. Türkiye ve Azerbaycan için ise Montesquieu'nun savunduğu gibi vergiler önce demokrasi düzeyini artırmış, ancak belirli bir eşiikten sonra vergilerin artışı demokrasi düzeyini düşürmek yerine artırmaya devam etmiştir. Bu durumun, Montesquieu'nun belirttiği gibi vergiler arttıķa devletin sunacağı hizmetler doğrultusunda vatandaşların ihtiyaçlarının daha çok karşılanması dolayısıyla demokrasinin artması görüşünden ileri geldiği ifade edilebilir. Nitekim Türkiye ve Azerbaycan, Türk dñnyası ülkeleri arasında en yüksek sosyoekonomik gelişmişlik düzeyine sahip olduğundan ve özellikle kamu hizmetlerinin etkin sunumunu temsil eden değişkenlerin ve devlete olan güvenin bu ülkelerde en yüksek düzeyde olmasından dolayı, vergilerin artışı belli bir eşiikten sonra da demokrasi düzeyini düşürmek yerine artırmış; bu durum çalışmada *Montesquieu paradoksu ıkmazı* biçiminde ifade edilmiştir.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

Kaynakça

- Acemoglu, D., Naidu, S., Restrepo, P. & Robinson, J. A. (2013). Democracy, Redistribution and Inequality. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper Series*, Working Paper 19746. <https://www.nber.org/papers/w19746.pdf>, 02.11.2021.
- Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2005). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press.
- Afşar, Ö. A. & Atgür, M. (2019). Demokratikleşme Düzeyi ve Sosyo-Ekonomik Gelişme İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme. *Turkish Studies Social Sciences*, 14(4), 1201-1222.
- Altunbaş, Y. & Thornton, J. (2011). Does Paying Taxes Improve the Quality of Governance? Cross-Country Evidence. *Poverty & Public Policy*, 3(3), 1-17.
- Andersson, P. F. (2018). Democracy, Urbanization, and Tax Revenue. *Studies in Comparative International Development*, 53(1), 111-150.
- Aybarç, S., Selim, S. & Arslan, N. S. (2020). Vergilendirme ve Demokrasi Arasındaki İlişkinin Analizi: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22 (TBMM'nin 100. Yılı ve Millî İrade Özel Sayısı), 241-266.
- Balamatsias, P. (2016). Democracy and Taxation. *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*, MPRA Paper No. 82563. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/82563/>, 17.10.2021.
- Barıları, A. & Brand, T. (2009). Le Paradoxe de Montesquieu. De La Corrélation Entre L'Importance Des Prélèvements Obligatoires, Le Developpement Économique Et Social Et Le Niveau De Démocratie, *Revue Française Des Finances Publiques (RFFP)*, No: 108.
- Baskaran, T. (2014). Taxation and Democratization. *World Development*, 56, 287-301.
- Bates, R. H. & Lien, D. D. (1985). A Note on Taxation, Development and Representative Government. *Politics and Society*, 14, 53-70.
- Bauer, P. T. (1981). *Equality, The Third World and Economic Delusion*. Weidenfeld and Nicholson.
- Cheibub, J. A. (1998). Political Regimes and the Extractive Capacity of Governments: Taxation in Democracies and Dictatorships. *World Politics*, 50(3), 349-376.
- Cutright, P. (1963). National Political Development: Measurement and Analysis. *American Sociological Review*, 28, 253-264.
- Çağan, N. (1980). Demokratik Sosyal Hukuk Devletinde Vergilendirme. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 37(1-4), 129-151.
- De Haan, J. & Siermann, C. L. J. (1996). New Evidence on the Relationship Between Democracy and Economic Growth. *Public Choice*, 86, 175-198. <https://doi.org/10.1007/BF00114881>.
- Feld, L. P. & Frey, B. S. (2002). Trust Breeds Trust: How Taxpayers Are Treated. *Economics of Governance*, 3, Working Paper No. 98, 87-99.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

- Frey, B. S. & Torgler, B. (2007). Tax Morale and Conditional Cooperation. *Journal of Comparative Economics*, 35, 136-159.
- Heshmati, A. & Kim, N. (2017). *The Relationship between Economic Growth and Democracy: Alternative Representations of Technological Change*. <https://ssrn.com/abstract=3010657> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3010657>.
- Huntington, S. P. (1991). *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. University of Oklahoma Press.
- Im, H. B. (2011). Better Democracy, Better Economic Growth? South Korea. *International Political Science Review*, 32(5), 579-597. <https://doi.org/10.1177/0192512111419825>.
- Inglehart, R. & Welzel, C. (2010). What Do We Know About Modernization Today?. *Foreign Affairs*, 88(2), 33-48.
- Kılıçer, E., Ay, F. C. & Ataer, S. (2016). Katalaksi Kavramı Çerçevesinde Vergileme Demokrasi İlişkisi: Türkiye-OECD Karşılaştırmalı Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 53(612), 35-50.
- Kriekhaus, J. (2006). Democracy and Economic Growth: How Regional Context Influences Regime Effects. *British Journal of Political Science*, 36(2), 317-340. doi:10.1017/S0007123406000172.
- Legatum Institute (2021). *The Legatum Prosperity Index 2021* (Eleventh Edition). https://www.prosperity.com/download_file/view_inline/4429.
- Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Association*, 1(53), 69-105.
- Lipset, S. M. (1960). *Political Man: The Social Bases of Politics*. Gardencity NY: Doubleday.
- McGuire, M. C. & Olson, M. (1996). The Economics of Autocracy and Majority Rule: The Invisible Hand and the Use of Force. *Journal of Economic Literature*, 34(1), 72-96.
- Montesquieu (1998). *Kanunların Ruhu Üzerine*. F. Baldaş (Çev.). Toplumsal Dönüşüm Yayınları, İstanbul.
- Mutascu, M. (2011). Taxation and Democracy. *Journal of Economic Policy Reform*, 14(4), 343-348.
- O'Donnell, G. A. (1973). *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism*. University of California Press.
- Ömercioğlu, A. (2018). *Vergi Demokrasisi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Pommerehne, W. W. & Weck-Hannemann, H. (1996). Tax Rates, Tax Administration and Income Tax Evasion in Switzerland. *Public Choice*, 88, 161-170.
- Profeta, P., Puglisi, R. & Scabrosetti, S. (2013). Does Democracy Affect Taxation and Government Spending? Evidence from Developing Countries. *Journal of Comparative Economics*, 41(3), 684-718.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dünyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu Çıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

Ross, M. L. (2004). Does Taxation Lead to Representation?. *British Journal of Political Sciences*, 34(2), 229-249.

Steinmo, S. (1993). *Taxation and Democracy: Swedish, British and American Approaches to Financing the Modern State*. Yale University Press.

Şaşmaz, M. Ü. (2019). OECD Ülkelerinde Demokratikleşme ve Vergi Gelirleri İlişkisi: Bootstrap Panel Nedensellik Analizi. *İzmir İktisat Dergisi*, 34(2), 265-277.

Tabar, Ç. & Karaş, G. (2021). Vergilerin Demokrasi Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *International Journal of Social Inquiry*, 14(1), 255-275.

Timmons, J. F. (2010). Taxation and Representation in Recent History. *The Journal of Politics*, 72(1), 191-208.

Torgler, B., Schaltegger, C. A. & Schaffner, M. (2003). Is Forgiveness Divine? A Cross-Culture Comparison of Tax Amnesties. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 139, 375-396.

Torgler, B. (2005). Tax Morale and Direct Democracy. *European Journal of Political Economy*, 21, 525-531.

Türedi, S. & Topal, M. H. (2016). Vergilendirme ve Demokrasi Arasındaki İlişki: Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Panel Nedensellik Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 63-86.

Zenginobuz, E. Ü., Adaman, F., Gökşen, F., Savcı, Ç. & Tokgöz, M. E. (2010). Vergi, Temsiliyet ve Demokrasi İlişkisi Üzerine Türkiye'de Vatandaşların Algıları. *Açık Toplum Enstitüsü Türkiye Temsilciliği ve Boğaziçi Üniversitesi Araştırma Fonu Ortak Araştırması*, ISS/EC 2010-03. http://ideas.econ.boun.edu.tr/content/wp/EC2010_03.pdf, 19.11.2021.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaoconomia 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, Fiscaoconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

Tax-Democracy Relationship in the Turkic World: The Montesquieu Paradox Dilemma

Emin Ahmet Kaplan, Rana Dayioğlu Erul

Extended Abstract

The level of development of the countries and the level of democratization interacts with each other, and as a result of this interaction, many developments are experienced in social, cultural, legal, political and economic terms, and tax policies also change in parallel with these developments. In a democratizing country, individuals can attain a higher willingness to pay taxes with the awareness of the service they benefit, or the increase in the level of socio-economic development and thus democratization can accelerate with the regular payment of taxes by the citizens.

When examining the relationship between taxation and democracy, it is important to evaluate issues such as the view of society, administrators and citizens on taxation and the approaches that citizens take as a basis while paying taxes (taking into account that there are differences between societies, countries and geographies). In this respect, it is aimed to investigate the relationship between taxation and democracy on the basis of selected countries from the Turkish world, which have similar social, cultural, economic and geographical characteristics.

The most important contribution to the thoughts on the relationship between taxation and democracy was provided in Montesquieu's study published in 1748. Montesquieu's paradox explores the relationship between taxation and democracy; it also examines the impact of socioeconomic development on democracy. The phenomenon that paradoxes Montesquieu's thoughts are that he defends the opposite of the general belief that "high taxes reduce individual freedoms" and Montesquieu stated that democracy would increase if taxes were increased up to a certain threshold, if freedoms are also increasing and if economic, social and human development is also provided. According to Montesquieu, as freedoms increase up to a certain threshold, taxes also increase, but after this threshold, excessive taxes reduce freedoms.

In this study, it is aimed to analyze the relationship between tax and democracy within the framework of the Montesquieu paradox. Purpose of the study; whether the tax burden and socio-economic factors have an effect on democracy, the size of this effect and whether the Montesquieu paradox is valid as the level of democracy increases first and then decreases after a certain threshold, and to examine the paradox for Turkey, Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Uzbekistan 2014:01-2020 with regression analysis.

As the dependent variable in the empirical study, three different democracy factors (government effectiveness, law & order and transparency) variables, which are thought to represent democracy, are used to determine the level of democracy in a country. Social tolerance and human development index, which are indicators of socioeconomic factors, and gross domestic product variables, which are indicators of economic factors, are also included in the model.

The dummy variable was used to determine the tax burden threshold. Thus, the related dummy variable is formed as 1 for those whose tax burden is above a certain level and 0 for those below a certain level. If the coefficient of the relevant dummy variable is statistically

different from 0 and negative, it can be said that the level of democracy decreases when the tax burden exceeds a certain threshold.

In the study, the value of 15% is used as the tax burden threshold. The reason for using this value is due to the average tax burden of the countries in the sample. In the calculations, the aforementioned dummy variable is created by giving the value 1 for the countries with a tax burden above this threshold and 0 for those with an equal or lower tax burden. In addition, instead of this dummy variable, the square of the tax burden variable, which will reveal how fast the democracy factors increase or decrease as the tax burden increases, is also used. If the coefficient of the tax burden is statistically higher than 0, that is positive, and the coefficient of the square of the tax burden is statistically lower than 0, that is, negative, this means that the rate of increase in democracy decreases as the tax burden increases. This decrease will begin to reduce the effect of a tax burden on the democracy factor after a certain threshold. Thus, the Montesquieu paradox will be confirmed.

As the tax burden increases for Turkey, the factors of democracy also increase. In addition, the tax burden explains about 35% of the change in the model of government effectiveness, about 42% of the change in the rule of law model, and about 65% of the change in the transparency model. For state efficiency, rule of law and transparency models, the tax burden dummy variable is statistically significant and the coefficient sign is positive. In other words, the 15% tax burden threshold variable affects democracy factors. Thus, after this threshold, the increase in the tax burden in direct proportion to democracy emerges as a dilemma regarding the Montesquieu paradox for Turkey. The t ratio of the square of the tax burden is statistically significant at the 5% level. In other words, the square of the tax burden variables affects the democracy factors. This shows that as the tax burden increases, the rate of increase in the democracy factor also increases, and after a threshold, its effect on the democracy factor will be positive; in other words, it will start to increase the democracy factor. Thus, the Montesquieu paradox dilemma emerges for Turkey.

The Azerbaijani tax burden is statistically significant at the 5% level for government effectiveness and transparency models. One point increase in the tax burden reduces the democracy factor (government effectiveness) by 1.09 points, and one point increase in the tax burden reduces the democracy factor (transparency) by 0.12 points. The fact that all the coefficients in the relevant models are negative reveals that the tax burden changes inversely with the democratic factors, and as the tax burden increases for Azerbaijan, the democratic factors decrease. In addition, the tax burden explains about 29% of the change in the model of government effectiveness and about 5% of the change in the transparency model. For government effectiveness, the rule of law and transparency models, the tax burden dummy variable is statistically significant and the coefficient sign is negative. In other words, the 15% tax burden threshold variable affects democracy factors. Thus, the increase in tax burden after this threshold inversely proportional to democracy draws attention as a dilemma related to the Montesquieu paradox for Azerbaijan. For the rule of law and transparency models, the t ratio of the square of the tax burden is significant. In other words, the square of the tax burden variables affects the democracy factors. This shows that as the tax burden increases, the rate of increase in democracy increases and after a threshold, its effect on the democracy factor

will be positive, that is, it will start to increase the democracy factor. Thus, the Montesquieu paradox dilemma emerges for Azerbaijan.

For Kazakhstan, the tax burden is statistically significant at the 5% level for government effectiveness and the rule of law models. For the first model, one point increase in the tax burden increases the democracy factor (government effectiveness) by 1.57 points, while a 1-point increase in the tax burden decreases the democracy factor (the rule of law) by 1 point. The positive and negative coefficients in the relevant models reveal that the tax burden changes in direct proportion to the democratic factors of government effectiveness and are inversely proportional to the democratic factor of the rule of law. Accordingly, as the tax burden increases for Kazakhstan, the rule of law decreases, although government effectiveness increases. In addition, the tax burden alone explains about 26% of the change in the model of government effectiveness and about 60% of the change in the rule of law model. For the rule of law and transparency models, the tax burden dummy variable is statistically significant. In other words, the 15% tax burden threshold variable affects democracy factors. Thus, after this threshold, the increase in tax burden inversely proportional to democracy draws attention to Kazakhstan. For government effectiveness and the rule of law models, the t ratio of the square of the tax burden is significant, and the square of the tax burden variables affect the democracy factors. This shows that as the tax burden increases, the rate of increase in democracy decreases and after a threshold, the effect on the democracy factor will be negative; in other words, it will start to decrease the democracy factor. Thus, the Montesquieu paradox is confirmed for Kazakhstan.

For Kyrgyzstan, the tax burden is statistically significant at the 5% level for government effectiveness, the rule of law and transparency models. One point increase in the tax burden increases the democracy factor (government effectiveness) by 7.49 points, one point increase in the tax burden increases the democracy factor (the rule of law) by 2.30-, and one-point increase in the tax burden increases the democracy factor (transparency) by 1.05 points. The positive coefficients in the relevant models reveal that the tax burden increases in direct proportion to all democracy factors; accordingly, as the tax burden increases for Kyrgyzstan, the democracy factors also increase. In addition, the tax burden explains about 23% of the change in the model of government effectiveness, about 17% of the change in the rule of law model, and about 26% of the change in the transparency model. For the government effectiveness model, the tax burden dummy variable is statistically significant. In other words, the 15% tax burden threshold variable affects government effectiveness and the democracy factor. Thus, it is important for Kyrgyzstan that the tax burden increase inversely proportional to democracy after this threshold. For the rule of law and transparency models, the t ratio of the square of the tax burden is significant. In other words, the square of the tax burden variables affects the democracy factors. This shows that as the tax burden increases, the rate of increase in democracy decreases and after a threshold, the effect on the democracy factor will be negative; in other words, it will start to decrease the democracy factor. Thus, the Montesquieu paradox is confirmed for Kyrgyzstan.

The tax burden for Uzbekistan is statistically significant at the 5% level for the government effectiveness model. For the first model, one point increase in the tax burden reduces the democracy factor (government effectiveness) by 1.85 points. The negative coefficient in the



Kaplan, E. A. & Dayioğlu Erul, R. (2023). Türk Dñnyasında Vergi-Demokrasi İlişkisi: Montesquieu Paradoksu ıkmazı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 301-326. Doi: 10.25295/fsecon.1116832

relevant model reveals that the tax burden increases inversely with the democracy factor of government effectiveness, and accordingly, as the tax burden increases for Uzbekistan, the government effectiveness democracy factor decreases. In addition, the tax burden explains about 16% of the change in the model of government effectiveness. For government effectiveness, the rule of law and transparency models, the tax burden dummy variable is statistically significant, and the 15% tax burden threshold variable affects democracy factors. Thus, it is important for Uzbekistan that the tax burden increase inversely proportional to democracy after this threshold. For government effectiveness, the rule of law and transparency models, the t ratio of the square of the tax burden variable is significant, and the square of the tax burden variables affects the democracy factors. This situation shows that as the tax burden increases, the rate of increase in democracy decreases and after a threshold, the effect on the democracy factor will be negative; in other words, it will start to decrease the democracy factor. Thus, the Montesquieu paradox is confirmed for Uzbekistan.



Research Article/Araştırma Makalesi

The Convergence in Greenhouse Gas Emissions Across G-7 Countries

G-7 Ülkelerinde Sera Gazı Emisyonu Yakınsaması

Neslihan URSAVAŞ¹, Şükrü APAYDIN²

Abstract

Environmental degradation, such as climate crisis, global warming, etc., is one of the crucial issues for countries. Studies in the literature analyze the convergence in environmental degradation regarding the environmental convergence hypothesis using different indicators such as carbon dioxide emissions, ecological footprint, etc. to identify the differences in environmental quality across countries. This study tests the environmental convergence hypothesis for G-7 countries over the period 1997-2018. To do so, we use greenhouse gas emissions per capita as an indicator of environmental degradation and apply non-linear dynamic factor model developed by Phillips & Sul (2007). According to the results, countries do not converge to a single equilibrium point. However, Phillips & Sul (2007) convergence methodology allow us to identify possible convergence clubs. The club clustering algorithm identifies three convergence clubs, each converging to a different steady-state. Club 1, which converges to higher greenhouse gas emissions per capita level, includes Canada and United States, whereas Club 2 includes Germany and Japan, and Club 3 includes France, Italy, and the United Kingdom. The results confirm that the that the environmental convergence hypothesis does not hold for G-7 countries.

Jel Codes: EO, Q5, CO

Keywords: Convergence Hypothesis, Environmental Convergence Hypothesis, Greenhouse Gas Emissions, Log-t test, G-7 Countries

Öz

İklim krizi, küresel ısınma gibi çevresel bozulmalar ülkeler için en önemli konulardan biridir. Literatürdeki çalışmalar, ülkeler arasındaki çevresel kalite farklılıklarını ortaya koymak için karbondioksit emisyonları, ekolojik ayak izi gibi farklı göstergeler kullanarak çevresel yakınsama hipotezi çerçevesinde çevresel bozulmadaki yakınsamayı incelemektedir. Bu çalışma, 1997-2018 döneminde G-7 ülkeleri için çevresel yakınsama hipotezini test etmektedir. Bunu yapmak için, çevresel bozulmanın bir göstergesi olarak kişi başına düşen sera gazı emisyonları kullanılmakta ve Phillips & Sul (2007) tarafından geliştirilen doğrusal olmayan dinamik faktör modelini uygulanmaktadır. Ede edilen bulgulara göre ülkeler tek bir denge noktasına yakınsamamaktadır. Bununla birlikte, Phillips & Sul (2007) yakınsama metodolojisi, olası yakınsama kulüplerinin belirlenmesini sağlamaktadır. Kulüp kümeleme algoritması, her biri farklı bir sabit duruma yakınsayan üç yakınsama kulübü tanımlamaktadır. Kişi başına daha yüksek sera gazı emisyonları seviyesine yakınsayan Club 1, Kanada ve Amerika Birleşik Devletleri'ni içerirken, Kulüp 2 Almanya ve Japonya'yı ve Kulüp 3 Fransa, İtalya ve Birleşik Krallık'ı içermektedir. Elde edilen sonuçlar çevresel yakınsama hipotezinin G-7 ülkeleri için geçerli olmadığını doğrulamaktadır.

Jel Kodları: EO, Q5, CO

Anahtar Kelimeler: Yakınsama Hipotezi, Çevresel Yakınsama Hipotezi, Sera Gazı Emisyonu, Log-t Test, G-7 Ülkeleri

¹ Dr., Zonguldak Bülent Ecevit University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of Economics, neslihan.karakoc@beun.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9922-9662

² Assoc. Prof. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Department of International Trade and Logistics, sukruapaydin@nevsehir.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4640-8135

1. Introduction

Environmental degradation issues are discussed widely in the literature. Many studies investigate the relationship between environmental degradation and other indicators such as economic growth, globalization, trade openness, and other institutional variables, etc. Besides, in recent years, several studies have focused on the environmental convergence hypothesis. The subject of convergence³ in the literature has arisen from the neoclassic growth model developed by Solow (1956), which assumes that under the assumption of diminishing returns, countries with similar structural characteristics and technologies will converge to the same equilibrium over time. The empirical literature mainly concentrates on the three hypotheses: the absolute, the conditional, and the club convergence. The absolute convergence states that the per capita incomes of countries converge to one another in the long-run, independently of their initial conditions. However, the hypothesis of conditional convergence assumes that incomes of countries with similar structural characteristics, such as, public policies, technologies, etc.) converge to one another in the long-run, independently of their initial conditions. Lastly, the hypothesis of club convergence indicates that per capita incomes of countries that have similar structural characteristics converge to one another in the long-run, provided that their initial conditions are similar as well (Galor, 1996; Jan & Chaudhary, 2011; Rodrik, 2011). Besides, the convergence framework can be classified as the β -convergence and σ -convergence. The β -convergence identifies the partial correlation between the initial level of income and growth in income over time. However, there is σ -convergence if the distribution of real income per capita among economies decreases in time (Young et al., 2008).

As mentioned above, in recent years, several studies have focused on the environmental convergence hypothesis by using different ecological indicator, econometric methodology, and sample. The environmental convergence hypothesis states that although initially, developing countries experience higher environmental degradation than more developed countries, and differences in the quality of their environments diminish over time. In other words, environmental convergence occurs since countries with low emissions per capita tend to increase their level of emissions whereas countries with high emissions per capita tend to decrease their level of emissions, resulting in a catch-up in pollutants emissions per capita. (Brock & Taylor, 2003; Lawson et al., 2020).

Convergence in environmental indicators (or emissions in per capita terms) across countries may be important for several reasons. For example, convergence in per capita emissions may affect the negotiating process of multilateral climate agreements (Aldy, 2006; Acar et al., 2018). Furthermore, countries with lower per capita emissions expect countries with higher per capita emissions to make more effort toward mitigating climate change (Aldy, 2006). If there is no convergence in emissions, the principle of forcing equal per capita emissions may result in significant international transfers of rents through carbon allowance trading or the relocation of pollution-intensive industries (Acar et al., 2018). Testing convergence in ecological indicators may help researchers and policymakers to develop more effective and efficient policies. It can be said that policies considering countries converging in terms of

³ See Islam (2003) for a survey on the convergence concept.

environmental quality could be more successful than those considering a more heterogeneous group of countries in terms of environmental quality (Bilgili & Ulucak, 2018; Yilanci et al., 2022).

Studies investigating the environmental convergence hypothesis use different indicators such as carbon dioxide emissions and ecological footprint. While numerous studies use carbon dioxide emission, recent studies use ecological footprint as an indicator of environmental degradation due to ecological footprint being a comprehensive indicator. Ecological footprint, introduced by Wackernagel & Rees (1998), consists of six components which are named carbon footprint, forest footprint, grazing land footprint, built-up land footprint, fishing grounds footprint, and cropland footprint (Erdogan & Okumus, 2021: 2). Besides, the importance of greenhouse gas emissions is emphasized in the Kyoto Protocol. Therefore, the aims to reduce environmental degradation are related to not only carbon dioxide emissions but also greenhouse gas emissions per capita, including CO₂, methane (CH₄), nitrous oxide (N₂O), and perfluorocarbons (PFCs), hydrofluorocarbons (HFCs) and sulfur hexafluoride (SF₆). Based on the convergence hypothesis, this study aims to investigate convergence in greenhouse gas emissions per capita across the Group of Seven (G-7) countries, Canada, Germany, France, Italy, Japan, the United Kingdom, and the United States, over 1997-2018. There are three reasons why we focus on G-7 countries. First, in 2019, the total gross domestic product of the G-7 countries was \$37.43 trillion (at constant 2015 values). In other words, G-7 countries have 44.5% of the global gross domestic product in 2019 (United Nations Statistics Division, 2021). Second, G-7 countries, as developed economies, historically had contributed to climate change through economic growth. However, these countries have more resources to fix the damage of the environmental problem at the same time. Lastly, it can be said that these countries are the most powerful countries to struggle with greenhouse gas emissions by using necessary technology and implementing appropriate policies (El Montasser et al., 2015: 6544; Solarin et al., 2021).

Within this context, this study analyzes the convergence in greenhouse gas emissions per capita across G-7 countries over the period 1997-2018 using the club convergence methodology of Phillips & Sul (2007). This study contributes to the existing literature are two-fold. First, although there are numerous studies on the convergence process of carbon dioxide emissions and ecological footprint, this is one of the few studies to test the convergence process of greenhouse gas emissions. Second, our study focuses on the G-7 countries, which is rarely used in the environmental convergence literature.

In the next part of the study, we summarize the empirical literature on convergence in environmental degradation. Then, we present the data set and econometric method. Section 4 presents the results. Finally, Section 5 concludes.

2. Literature Review

Numerous studies in the literature analyze the environmental convergence hypothesis, using various environmental degradation indicators. It is observed that the literature on the environmental convergence hypothesis follows three paths regarding the environmental

degradation indicator: (i) studies using carbon dioxide emissions, (ii) studies using the ecological footprint, and (iii) studies using greenhouse gas emissions.

The first group of studies use carbon dioxide emissions as a proxy indicator of environmental degradation. For instance, Van (2005) tests the convergence process of carbon dioxide emissions for 100 countries over 1966-1996 using non-parametric methods. The findings support the existence of beta convergence across countries. Aldy (2006) tests the convergence of CO₂ emissions across OECD and other 88 countries over 1960-2000 using the Dickey-Fuller test methodology. The results show that there is a weak convergence across countries. Ezcurra (2007) tests the convergence in carbon dioxide emissions across 87 countries over 1960- 1999 using a non-parametric approach. The findings identify those cross-country differences of carbon dioxide emissions per capita decrease. Avila (2008) investigates the stochastic and deterministic convergence in carbon dioxide emissions among 23 industrialized economies over 1960 to 2002 using the panel stationary test. The results show that there is strong evidence supporting the convergence process across countries. Westerlund & Basher (2008) investigate the convergence in CO₂ emissions for developed and developing countries over 1870 to 2002 using the panel unit root tests method. According to the results, there is stochastic convergence across countries. Panopoulou & Pantelidis (2009) test the convergence in carbon dioxide emissions among 128 countries over 1960-2003 using the club convergence method. According to the results, there is convergence in carbon dioxide for the full sample. Runar et al. (2017) tests the convergence in carbon dioxide emissions across 124 countries over 1985-2010 using parametric and non-parametric methods. The results support that beta convergence for the full sample. Ahmed et al. (2017) tests the convergence process CO₂ emissions across 162 countries for the period 1960-2010 using the Wavelet unit root test approach. The findings support the existence of stochastic convergence for 38 countries. Tiwari & Mishra (2017) test the convergence in CO₂ emissions across 18 Asian countries for the period 1972-2010 using parametric and non-parametric tests. The results show that there is β and α convergence across countries. Churchill et al. (2018) test the convergence process of carbon dioxide emissions in 44 countries over 1900-2014 using RALS-LM unit root tests. The results show that there is conditional convergence across countries. Different from other studies, some studies test the convergence in carbon dioxide emissions for sectors. For instance, Wang & Zhang (2014) investigate beta convergence and stochastic convergence in carbon dioxide emissions per capita for the period 1996-2010 for six sectors among 28 provinces in China using panel unit root tests. The findings indicate that there is convergence across 28 provinces for all sectors. Similarly, Braännlund et al. (2014) investigate the convergence process of carbon dioxide emission intensity across 14 industrial sectors in Sweden over 1990-2008. The results support the beta convergence of carbon dioxide intensity among sectors. Some studies analyze the convergence across different regions such as Acaravcı & Erdogan (2016). They conclude that there is divergence across 7 world regions over 1960-2011 using CADF test. Some studies such as Robalino-Lopez et al. (2016) use carbon dioxide intensity across South African countries over 1980-2010 using log-t test method. The results show that there is no convergence pattern as a whole. Emir et al. (2019) tests the convergence process CO₂ emissions intensity among 28 EU countries over 1990-2016 using log-t test method. The findings show that there is club convergence across countries. Solarin

& Twari (2020) analyze the convergence in SO₂ emissions across 32 OECD countries over 1850-2005 using Fourier PANKPSS method. The results show that there is convergence in SO₂.

The second group of studies focus on ecological footprint as an indicator of environmental degradation. For instance, Bilgili & Ulucak (2018) analyze the convergence in ecological footprint across G-20 countries for the period 1961-2014 using log-t test and panel KPSS test methods. The results show that there is stochastic and deterministic convergence among countries. Ulucak et al. (2020) examine the convergence process ecological footprint across 23 sub-Saharan countries over 1961-2014 using club convergence approach. The results show that there are several convergence clubs for each component of ecological footprint. The results support the existence of five convergence clubs. Similarly, Apaydin et al. (2021) test the convergence in ecological footprint across 130 countries. The findings show that there are five clubs. Erdogan & Okumus (2021) analyze the convergence of ecological footprint for the period 1961-2016 in different countries using panel stationary test and log-t methodology. The results show that there are several convergence clubs across countries. Tillaguango et al. (2021) test the convergence process ecological footprint in Latin America over 1990 to 2016 using log-t test method. The results show that there are three convergence clubs. Ursavas (2021) test the convergence in ecological footprint across 50 African countries over 1970-2019 using log-t test approach. According to the findings, there are four convergence clubs.

The third group of studies use greenhouse gas emissions as a proxy for environmental degradation. Some of these studies such as de Oliveira & Bourscheidt (2017), Wu et al. (2019), Apergis & Garzon (2020), Ivanovski & Churchill (2020) test the convergence across regions. Oliveira & Bourscheidt (2017) test the convergence of per capita greenhouse gas emissions in 39 sectors of 40 countries over 1999 to 2007. Wu et al. (2019) focus on 30 provinces of China over 2007-2016 using spatial methods. The results show that there is no beta and sigma convergence in greenhouse gas emissions in the whole country. Apergis & Garzon (2020) test the convergence process greenhouse gas emissions among 19 Spain regions for the period of 1990-2017 using the Phillips-Sul methodology. The results indicate that there are four clubs. Ivanovski & Churchill (2020) test the convergence process three greenhouse gas emissions-carbon dioxide, nitrous oxide, and methane emissions among regions in Australia over 1990 to 2017. The results identify multiple convergence clubs. The results show that there is a convergence in CO₂ for the agriculture, food, non-durable goods manufacturing, and services sectors. However, the studies such as Montasser et al. (2015) focus on the convergence across G-7 countries. Montasser et al. (2015) test the convergence of greenhouse gas emissions across G7 countries over 1990 to 2011 using the pairwise test method. The results do not support the convergence among countries.

3. Data and Methodology

The dataset covers G-7 countries (United States, United Kingdom, Japan, Italy, France, Germany, Canada) over 1997 to 2018. Greenhouse gas emissions per capita by countries are obtained from World Bank. Greenhouse gas emissions per capita are which are defined as emissions divided by the total population of countries, measured in tonnes of carbon dioxide equivalents, and include the emissions of CO₂, CH₄, N₂O, SF₆, HFC, and PFC.

Panel A in Table 1 shows the descriptive statistics of greenhouse gas emissions per capita data for the initial and final year. The findings show that there is a decrease in greenhouse gas emissions levels between 1997 and 2018. The standard deviation of the greenhouse gas emissions per capita indicates that disparities in terms of greenhouse gas emissions per capita across countries have decreased. Panel B in Table 1 shows the greenhouse gas emissions per capita values of countries for the initial and final years. The data indicates that France has the lowest values of greenhouse gas emissions per capita in 1997 and 2018, respectively. However, United States has the highest values of greenhouse gas emissions per capita in 1997 while Canada has the highest values 2018.

Table 1: Descriptive Statistics

Panel A								
Full Panel	1997				2018			
	Mean	Std. Dev.	Min	Max	Mean	Std. Dev.	Min	Max
	0.014	0.006	0.008	0.024	0.010	0.005	0.006	0.019
Panel B								
Countries	1997				2018			
Canada	0.0214				0.0195			
France	0.0084				0.0063			
Germany	0.0127				0.0097			
Italy	0.0087				0.0066			
Japan	0.0101				0.0093			
United Kingdom	0.0122				0.0068			
United States	0.0244				0.0183			
Skewness: 0.8316; Kurtosis: 2.1248; Jarque-Bera Prob:0.0000								

In this study, in order to analyze convergence in greenhouse gas emissions per capita we follow the club convergence methodology developed by Phillips & Sul (2007). The Phillips & Sul (2007) methodology, which is based on a nonlinear time-varying factor model, is the decomposition of panel data for a total number of environmental-related patents, (X_{it}), into two components:

$$X_{it} = g_{it} + a_{it} \quad (1)$$

where g_{it} is a systematic component and a_{it} is a transitory component. To separate common components from idiosyncratic components, we transform Equation 1 as follows:

$$X_{it} = \left(\frac{g_{it} + a_{it}}{\mu_t} \right) \mu_t = \delta_{it} \mu_t \quad (2)$$

where μ_t and δ_{it} present the common component and idiosyncratic component, respectively. δ_{it} measures the distance between the common trend component μ_t and X_{it} . Since it is impossible to directly estimate the loading coefficients, δ_{it} , without imposing additional

structure, the common factor may be removed by constructing the following relative transition paths:

$$h_{it} = \frac{X_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N X_{it}} = \frac{\delta_{it}}{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \delta_{it}} \quad (3)$$

where h_{it} indicates the relative transition parameter which measures the loading coefficient δ_{it} to the panel average at time t . Equation (3) presents the two properties of h_{it} . First, the cross-sectional mean of h_{it} is equal to one. Second, if the factor loading coefficients δ_{it} converge to δ_i , the relative transition parameter h_{it} converges to one. In this case, Equation (4) represents that the cross-sectional variance of the relative transition parameter, H_t , converges to zero asymptotically. The property $H_t \rightarrow 0$ is used to test the null hypothesis of income convergence and to group provinces into convergence clubs.

$$H_t = N^{-1} \sum_{i=1}^N (h_{it} - 1)^2 \rightarrow 0 \text{ as } t \rightarrow \infty \quad (4)$$

To test the convergence hypothesis, Phillips & Sul (2007) introduce the following log-t regression model:

$$\log\left(\frac{H_1}{H_T}\right) - 2\log[\log(t)] = \alpha + b\log(t) + u_t \quad (5) \text{ for } t = [rt], [rt] + 1, \dots, T \text{ with } r > 0 \quad (5)$$

where $[rt]$ represents the initial observation in the regression, which indicates that the first fraction of the data is discarded. Phillips & Sul (2007) propose setting $r = 0.3$ when the sample is small ($T \leq 50$), based on Monte Carlo simulations. Phillips & Sul (2007) introduce a conventional inferential procedure for Equation (5). Specifically, they recommend a one-sided t-test with heteroskedasticity and autocorrelation-consistent standard errors. The null hypothesis of convergence is rejected if $t_b < -1.65$.

4. Results

Table 2 shows the results of the log-t test for greenhouse gas emissions per capita. The findings indicate that the null hypothesis of panel convergence of greenhouse gas emissions per capita is rejected at a 5% level of significance. Therefore, there is not convergence to the same equilibria for the period of 1997-2018 among G-7 countries.

Table 2: Log t Test Results (G-7 Countries)

Variable	Coefficient	Standard Error	T-Statistics
Greenhouse gas emissions per capita	-0.9205	0.0070	-131.5495

Notes: the null hypothesis of convergence is rejected with the D-stat is smaller than -1.65.

The null hypothesis of convergence in the full panel is rejected, but there could be convergence clubs that converge to different equilibria. The club clustering algorithm might be used to determine convergence clubs within the panel. Thus, we follow the clustering procedure to indicate possible convergence clubs. The findings show that there are three convergence clubs that converge to a different constant. These clubs consist of 2, 2, and 3 countries, respectively.

Table 3: Final Clubs

Clubs	Countries	Coefficient	T-Statistics
Club 1	Canada United States	-0.975	-0.825
Club 2	Germany Japan	3.163	8.429
Club 3	France Italy United Kingdom	1.441	6.799

We use the club merging tests procedure (Phillips & Sul, 2009) to analyze whether there are any merged cluster clubs into larger clubs due to the club clustering algorithm overestimate the clubs. The results show that there is no merge of clubs in Table 4.

Table 4: Test of Club Merging

Clubs	Coefficient	T-Statistics
Club 1+2	-0.414	-12.510
Club 2+3	-1.556	-21.319

Figure 1: Relative Transition Paths of Clubs

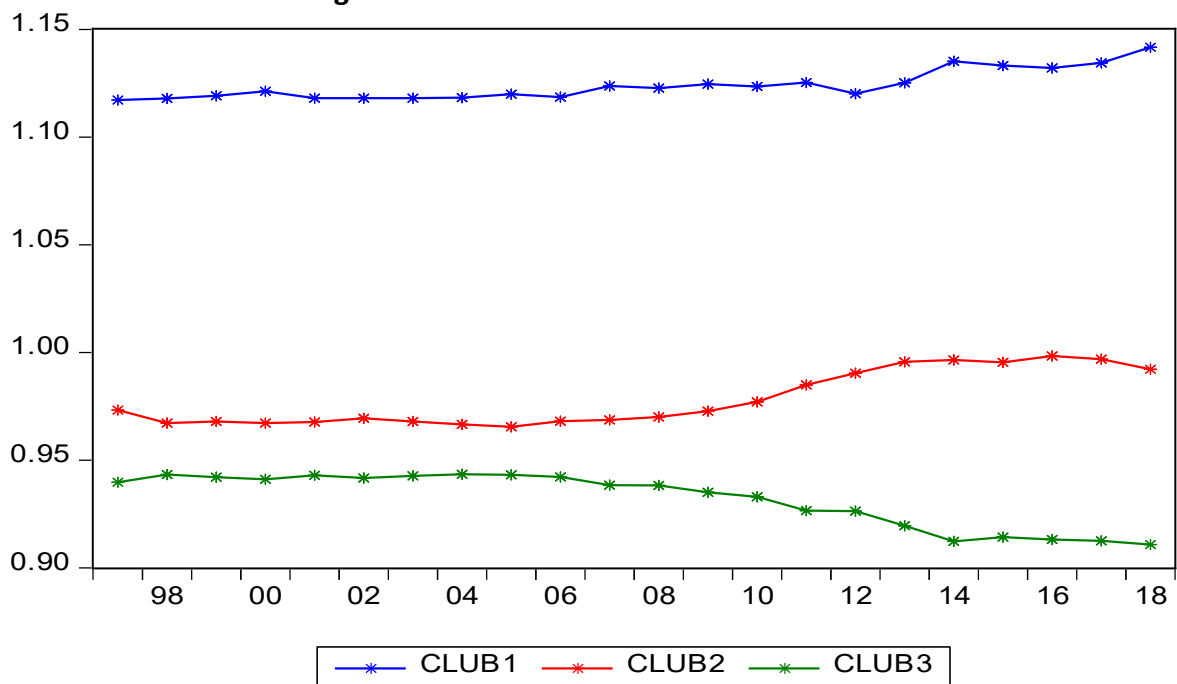


Figure 1 shows the relative transition paths of clubs. We observe that while Club 1 is above the panel average, Clubs 2 and 3 are below the panel mean. Besides, we do not show any convergence tendencies across clubs. After 2006, we observe a clear divergence between Club 2 and 3. Converging to lower states of greenhouse gas emissions of Club 3 indicates an improvement in environmental quality. Figures 2, 3 and 4 show the relative transition paths of countries. Relative transition paths of countries deserve more interpretation. Figure 2 shows the relative transition paths of Canada and the United States. We observe a convergence between these countries. Until 2011, while the level of greenhouse gas emissions of the United States is below that of Canada, since then, Canada's values have been higher

than the United States. For both countries, we observe an upward trend. Figure 3 shows the relative transition paths of countries in Club 2. We observe an increase in greenhouse gas emissions in Japan, especially after 2010, which indicates an increasing environmental degradation. Besides, we observe a strong convergence between Japan and Germany, especially after 2008. An increase in the urban population in Japan may be a factor in the increase in greenhouse gas emissions. On the other side, despite an increase in GDP per capita, a rise in the share of renewable energy sources of energy production might contribute to a decrease in greenhouse gas emissions in Germany (Huenteler et al., 2012). Finally, Figure 4 shows the relative transition paths of countries in Club 3. For all countries in Club 3, we observe a decreasing trend, which shows an improvement in environmental quality. Furthermore, we observe a convergence across France, Italy and the United Kingdom.

Figure 2: Relative Transition Paths of Countries in Club 1

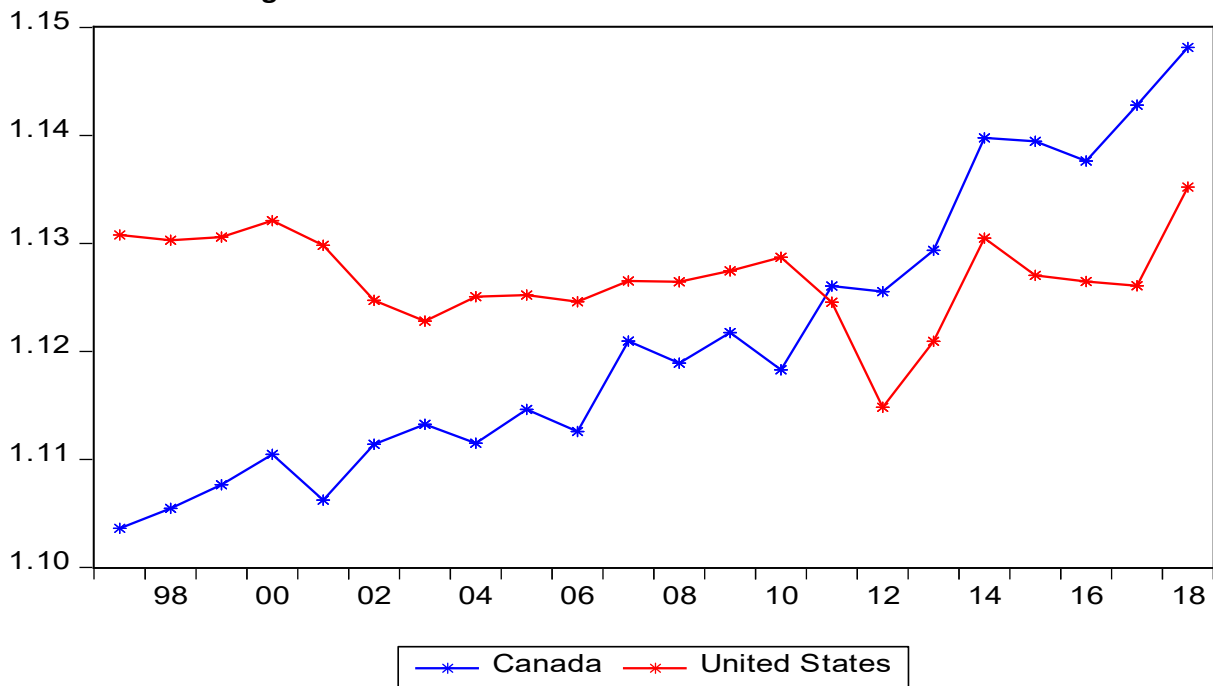


Figure 3: Relative Transition Paths of Countries in Club 2

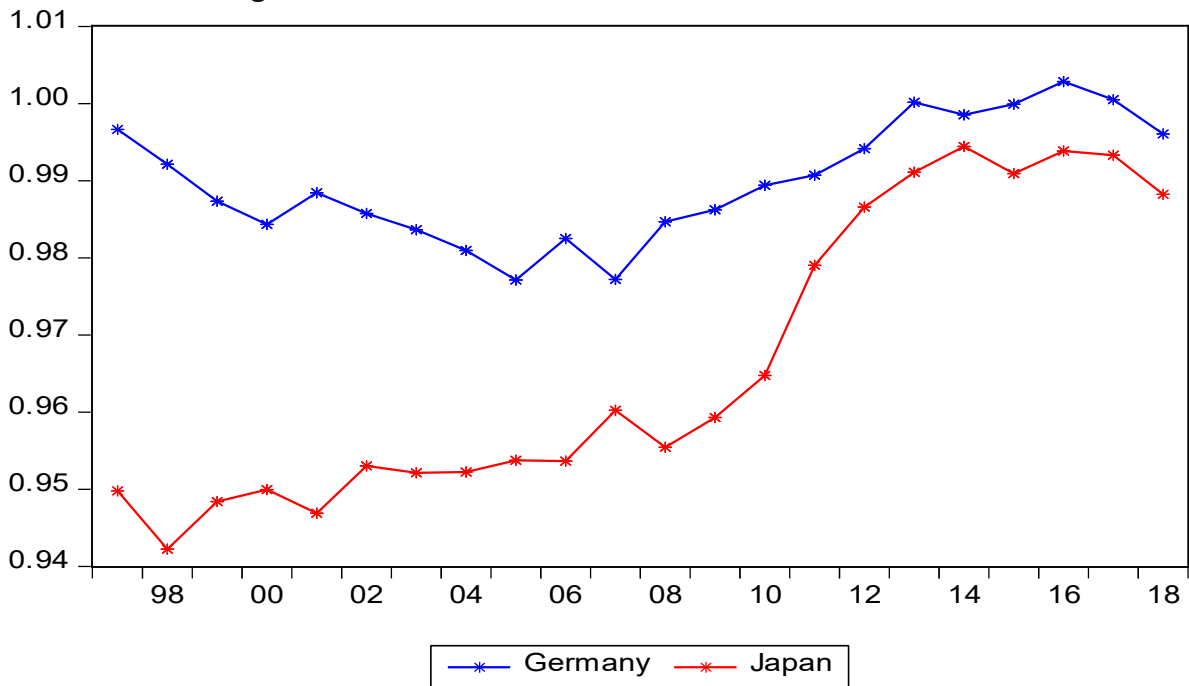
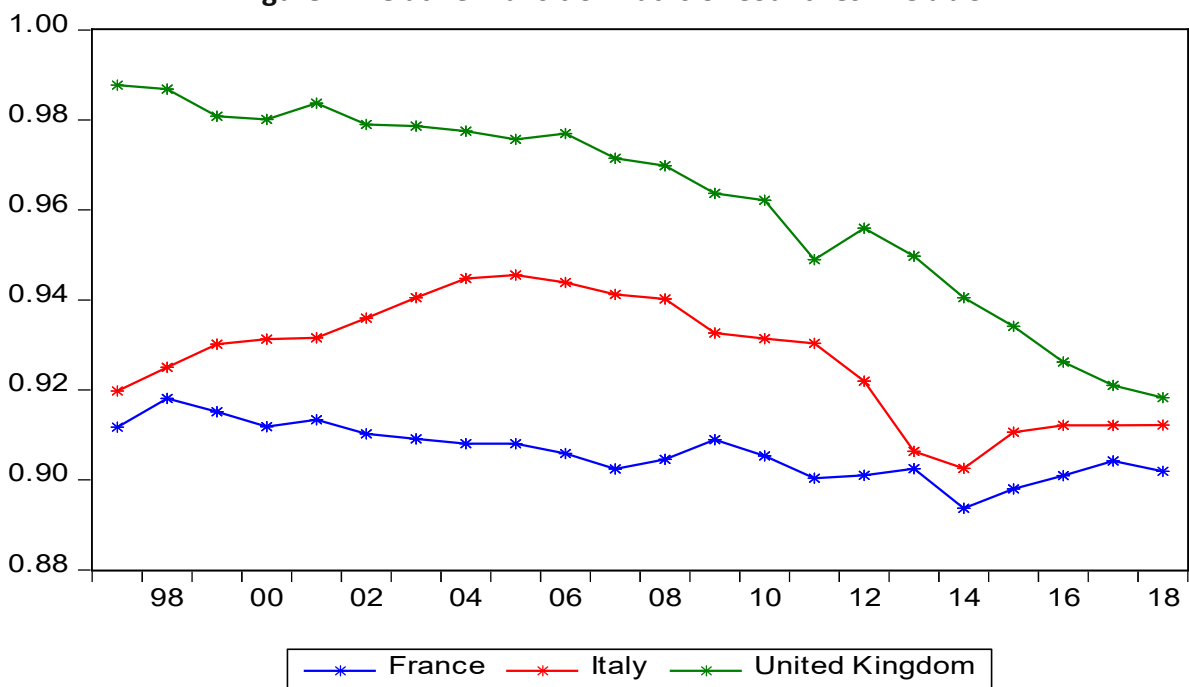


Figure 4: Relative Transition Paths of Countries in Club 3



To authors' best knowledge, there is no study testing convergence in greenhouse gas emissions across G-7 countries using club convergence methodology developed by Phillips & Sul (2007). Therefore, we may compare our results with other studies using different empirical methodologies or environmental indicators. Our empirical findings are consistent with Yavuz & Yilanci (2013) which test the convergence in carbon dioxide emissions across G-7 countries using the threshold autoregressive (TAR) panel unit root test methodology. The findings show

that there is conditionally convergence during the decade of the 1960s and after 1990 and diverge between 1970 and 1990. Similarly, Yilanci et al. (2021) conclude that there is absolute convergence in ecological footprint and carbon footprint across G-7 countries using the panel Fourier threshold unit root test. Montasser et al. (2015) test the convergence in greenhouse gas emissions across G-7 countries using the pairwise test method. They conclude that the convergence hypothesis is not valid for G-7 countries.

5. Conclusion

In recent years, numerous studies have studied the environmental convergence hypothesis for different group of countries. Testing the environmental convergence hypothesis may help policy-makers to implement more efficient environmental policies. One can say that such policies could be more efficient in case of convergence in environmental indicators across countries.

Within this motivation, we investigate the convergence in greenhouse gas emissions per capita across G-7 countries over 1997-2018. For this purpose, we apply the log-t test methodology developed by Phillips & Sul (2007). The results show that all countries do not converge to a single equilibrium state. However, the club clustering algorithm determines three convergence clubs, each converging to a different steady-state equilibrium. Club 1 includes Canada and United States, whereas Club 2 includes Germany and Japan. Finally, Club 3 includes France, Italy and United Kingdom. The relative transition paths of clubs show that while Club 1 is well above the panel average, Clubs 2 and 3 are below the panel mean. Furthermore, we do not observe convergence tendencies across clubs. Especially for Club 3, we observe a divergence pattern to a lower steady-state equilibrium, which indicates an effective environmental policy and improvement in environmental quality.

Overall, our results show that G-7 countries differ in terms of environmental degradation. Therefore, the policies to prevent environmental degradation should be country-specific. In other words, instead of implementing common environmental policies, including international agreements, governments also consider implementing national-based policies to prevent environmental degradation in their countries.

References

- Acar, S., Söderholm, P. & Brännlund, R. (2018). Convergence of per Capita Carbon Dioxide Emissions: Implications And Meta-Analysis. *Climate policy*, 18(4), 512-525.
- Acaravci, A. & Erdogan, S. (2016). The Convergence Behavior of CO2 Emissions in Seven Regions under Multiple Structural Breaks. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6(3), 575-580.
- Ahmed, M., Khan, A. M., Bibi, S. & Zakaria, M. (2017). Convergence of Per Capita CO2 Emissions across The Globe: Insights via Wavelet Analysis. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 75, 86-97. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2016.10.053>
- Aldy, J. E. (2006). Per Capita Carbon Dioxide Emissions: Convergence or Divergence?. *Environmental and Resource Economics*, 33(4), 533-555. doi: 10.1007/s10640-005-6160-x



Ursavaş, N. & Apaydin, Ş. (2023). The Convergence in Greenhouse Gas Emissions Across G-7 Countries. *Fiscoeconomia*, 7(1), 327-340. Doi: 10.25295/fsecon.1143345

- Apaydin, S., Ursavas, U. & Koç, U. (2021). The Impact of Globalization on The Ecological Footprint: Do Convergence Clubs Matter?. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(38), 53379-53393.
- Apergis, N. & Garzón, A. J. (2020). Greenhouse Gas Emissions Convergence in Spain: Evidence from The Club Clustering Approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 27(31), 38602-38606. <https://doi.org/10.1007/s11356-020-08214-4>
- Bilgili, F. & Ulucak, R. (2018). Is There Deterministic, Stochastic, and/or Club Convergence in Ecological Footprint Indicator among G20 Countries?. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(35), 35404-35419. <https://doi.org/10.1007/s11356-018-3457-1>
- Brännlund, R., Karimu, A. & Söderholm, P. (2014). Convergence in Carbon Dioxide Emissions and The Role of Growth and Institutions Parametric and Nonparametric Analysis. Available at SSRN 2573611.
- Brock, W. A. & Taylor, M. S. (2003). The Kindergarten Rule of Sustainable Growth. *NBER Working Paper*, No: 9597. doi:10.3386/w9597
- Churchill, S. A., Inekwe, J. & Ivanovski, K. (2018). Conditional Convergence in Per Capita Carbon Emissions Since 1900. *Applied Energy*, 228, 916-927. <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2018.06.132>
- De Oliveira, G. & Bourscheidt, D. M. (2017). Multi-sectorial Convergence in Greenhouse Gas Emissions. *Journal of Environmental Management*, 196, 402-410. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2017.03.034>
- El-Montasser, G., Inglesi-Lotz, R. & Gupta, R. (2015). Convergence of Greenhouse Gas Emissions among G7 Countries. *Applied Economics*, 47(60), 6543-6552. <https://doi.org/10.1080/00036846.2015.1080809>
- Emir, F., Balcilar, M. & Shahbaz, M. (2019). Inequality in Carbon Intensity in EU-28: Analysis Based on Club Convergence. *Environmental Science and Pollution Research*, 26(4), 3308-3319. <https://doi.org/10.1007/s11356-018-3858-1>
- Erdogan, S. & Okumus, I. (2021). Stochastic and Club Convergence of Ecological Footprint: An Empirical Analysis for Different Income Group of Countries. *Ecological Indicators*, 121, 107123. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2020.107123>
- Ezurra, R. (2007). Is There Cross-Country Convergence in Carbon Dioxide Emissions?. *Energy Policy*, 35(2), 1363-1372. <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2006.04.006>
- Galor, O. (1996). Convergence? Inferences from Theoretical Models. *The Economic Journal*, 106(437), 1056-1069. <https://doi.org/10.2307/2235378>
- Huenteler, J., Schmidt, T. S. & Kanie, N. (2012). Japan's Post-Fukushima Challenge—Implications from The German Experience on Renewable Energy Policy. *Energy Policy*, 45, 6-11.
- Islam, N. (2003). What Have We Learnt from The Convergence Debate?. *Journal of Economic Surveys*, 17(3), 309-362. <https://doi.org/10.1111/1467-6419.00197>



Ursavaş, N. & Apaydin, Ş. (2023). The Convergence in Greenhouse Gas Emissions Across G-7 Countries. *Fiscoeconomia*, 7(1), 327-340. Doi: 10.25295/fsecon.1143345

- Ivanovski, K. & Churchill, S. A. (2020). Convergence and Determinants of Greenhouse Gas Emissions in Australia: A Regional Analysis. *Energy Economics*, 92, 104971. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2020.104971>
- Jan, S. A. & Chaudhary, A. R. (2011). Testing The Unconditional Convergence Hypothesis for Pakistan. *World Applied Sciences Journal*, 13(2), 200-205.
- Lawson, L. A., Martino, R. & Nguyen-Van, P. (2020). Environmental Convergence and Environmental Kuznets Curve: A Unified Empirical Framework. *Ecological Modelling*, 437, 109289.
- Panopoulou, E. & Pantelidis, T. (2009). Club Convergence in Carbon Dioxide Emissions. *Environmental and Resource Economics*, 44(1), 47-70. doi:10.1007/s10640-008-9260-6
- Phillips, P. C. & Sul, D. (2007). Transition Modelling and Econometric Convergence Tests. *Econometrica*, 75(6), 1771-1855. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0262.2007.00811.x>
- Phillips, P. C. B. & Sul, D. (2009). Economic Transition and Growth. *Journal of Applied Econometrics*, 24(7), 1153-1185. <https://doi.org/10.1002/jae.1080>
- Robalino-López, A., García-Ramos, J. E., Golpe, A. A. & Mena-Nieto, A. (2016). CO2 Emissions Convergence among 10 South American Countries. A Study of Kaya Components (1980–2010). *Carbon Management*, 7(1-2), 1-12. <https://doi.org/10.1080/17583004.2016.1151502>
- Rodrik, D. (2011). The Future of Economic Convergence. *National Bureau of Economic Research*, No: w17400. Doi: 10.3386/w17400
- Romero-Ávila, D. (2008). Convergence in Carbon Dioxide Emissions among Industrialised Countries Revisited. *Energy Economics*, 30(5), 2265-2282. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2007.06.003>
- Runar, B., Amin, K. & Patrik, S. (2017). Convergence in Carbon Dioxide Emissions and The Role of Growth and Institutions: A Parametric and Non-Parametric Analysis. *Environmental Economics and Policy Studies*, 19(2), 359-390. doi: 10.1007/s10018-016-0162-5
- Solarin, S. A. & Tiwari, A. (2020). Convergence in Sulphur Dioxide (SO₂) Emissions since 1850 in OECD Countries: Evidence from a New Panel Unit Root Test. *Environmental Modeling & Assessment*, 25(5), 665-675. <https://doi.org/10.1007/s10666-019-09687-5>
- Solarin, S. A., Yilanci, V. & Gorus, M. S. (2021). Convergence of Aggregate and Sectoral Nitrogen Oxides in G7 Countries for 1750–2019: Evidence from a New Panel Fourier Threshold Unit Root Test. *Journal of Cleaner Production*, 324, 129298.
- Solow, R. M. A. (1956). Contribution to The Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65–94. <https://doi.org/10.2307/1884513>
- Tillaguango, B., Alvarado, R., Dagar, V., Murshed, M., Pinzón, Y. & Méndez, P. (2021). Convergence of The Ecological Footprint in Latin America: The Role of The Productive Structure. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-13. <https://doi.org/10.1007/s11356-021-14745-1>



Ursavaş, N. & Apaydin, Ş. (2023). The Convergence in Greenhouse Gas Emissions Across G-7 Countries. *Fiscaeconomia*, 7(1), 327-340. Doi: 10.25295/fsecon.1143345

- Tiwari, C. & Mishra, M. (2017). Testing The CO₂ Emissions Convergence: Evidence from Asian Countries. *IIM Kozhikode Society & Management Review*, 6(1), 67-72. <https://doi.org/10.1177/2277975216674073>
- Ulucak, R., Kassouri, Y., Ilkay, S. Ç., Altıntaş, H. & Garang, A. P. M. (2020). Does Convergence Contribute to Reshaping Sustainable Development Policies? Insights from Sub-Saharan Africa. *Ecological Indicators*, 112, 106140. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2020.106140>
- United Nations Statistics Division, (2021). *Basic Data Selection*. Available at Accessed on. <https://unstats.un.org/unsd/snaama/Basic>.
- Ursavas, U. (2021). Convergence Clubs across African Countries. S. T. Jamil, F. H. Dikmen & A. M. Koktas (Ed.), *Economic, Social and Business Issues* (77-87). Ijopoc Publication.
- Van, P. N. (2005). Distribution Dynamics of CO₂ Emissions. *Environmental and Resource Economics*, 32(4), 495-508.
- Yilanci, V., Gorus, M. S. & Solarin, S. A. (2022). Convergence in per Capita Carbon Footprint and Ecological Footprint for G7 Countries: Evidence from Panel Fourier Threshold Unit Root Test. *Energy & Environment*, 33(3), 527-545.
- Wachernagel, M. & Rees, W. (1998). *Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on The Earth*. Canada: New Society Publishers.
- Wang, J. & Zhang, K. (2014). Convergence of Carbon Dioxide Emissions in Different Sectors in China. *Energy*, 65, 605-611. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2013.11.015>
- Westerlund, J. & Basher, S. A. (2008). Testing for Convergence in Carbon Dioxide Emissions Using a Century of Panel Data. *Environmental and Resource*, 40(1). 109-120. doi: 10.1007/s10640-007-9143-2
- Wu, H., Huang, H., Tang, J., Chen, W. & He, Y. (2019). Net Greenhouse Gas Emissions from Agriculture in China: Estimation, Spatial Correlation and Convergence. *Sustainability*, 11(18), 4817. <https://doi.org/10.3390/su11184817>
- Yavuz, N. C. & Yilanci, V. (2013). Convergence in Per Capita Carbon Dioxide Emissions Among G7 Countries: A TAR Panel Unit Root Approach. *Environmental and Resource Economics*, 54(2), 283-291.
- Yilanci, V., Ursavaş, U. & Ursavaş, N. (2022). Convergence in Ecological Footprint Across the Member States of ECOWAS: Evidence from a Novel Panel Unit Root Test. *Environmental Science and Pollution Research*, 1-12.
- Young, A. T., Higgins, M. J. & Levy, D. (2008). Sigma Convergence Versus Beta Convergence: Evidence from US County-Level Data. *Journal of Money, Credit and Banking*, 40(5), 1083-1093. <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2008.00148.x>

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.



Research Article/Araştırma Makalesi

Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi¹

An Evaluation of Mobile Applications Used to Struggle Violence Against Women from a Public Value Perspective

Tülay DEMİR², Fatma NALBANT³

Öz

Dijital çağ olarak adlandırılan bu dönemde, e-devlet uygulamaları içerisinde kamu hizmetlerinin sunumunda önemli bir araç haline gelen mobil uygulamaların, küresel ve toplumsal bir sorun olan kadına yönelik şiddetin önlenmesini amaçlayan kamu politikaları arasında da ön plana çıktığı görülmektedir. Bu uygulamalar, kadına yönelik şiddet riskinin ve tehdit oluşturabilecek durumların önüne geçilmesinde olumlu sonuçlar doğurmaktadır. Ayrıca kamu hizmetinin önemli bir parçası olan bu uygulamalar her alanda, yalnızca hizmetten yararlananlar için değil tüm toplum için değer yaratmaktadır. Devletin; hizmetleri, yasal düzenlemeleri ve diğer eylemleri aracılığıyla yarattığı bu değer ise literatürde kamu değeri olarak tanımlanmaktadır. Bu kapsamda çalışmada kadına yönelik şiddetle mücadelede kamu politikası aracı olarak gerçekleştirilen mobil uygulamaların, kamu değeri ortaya koyma başarısının değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda kamu politikası aktörlerinden İçişleri Bakanlığı ile Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı bünyesinde kadına yönelik şiddetle mücadelede geliştirilen Kadın Destek Uygulaması (KADES) ve ALO 183 Sosyal Destek Hattı projeleri, kamu değeri perspektifinden ele alınmıştır. Bu uygulamaların literatürde kamu değerinin ölçülmesinde kullanılan "sonuç başarısı", "güven ve meşruiyet", "hizmet sunumu kalitesi" ve "etkinlik-verimlilik" ölçütleri bakımından doküman analizi yöntemiyle değerlendirilmesi sonucunda ilgili politikaların kamu değeri yaratma başarısını kısıtlayan nedenler olduğu tespit edilmiştir. Çalışma, politika uygulayıcılarının kadına yönelik şiddetle mücadele politikalarında değer odaklı bakış açısıyla hareket etmelerine yönelik tavsiyelere yer verilerek sonlandırılmıştır.

Jel Kodları: J18, H83, H11

Anahtar Kelimeler: Kadına Yönelik Şiddet, Kamu Politikası, Kamu Değeri Yönetimi

¹ Bu çalışma, 24 Mart 2022 tarihinde 21. Uluslararası Kamu Yönetimi Forumu'nda özet olarak sunulmuş bildirinin genişletilmiş ve güncellenmiş halidir.

² Arş. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Karadeniz Teknik Üniversitesi, Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı, Doktorant, tulaydemir@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2826-0774.

³ Öğr. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Hopa İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi - Karadeniz Teknik Üniversitesi, Kamu Yönetimi Ana Bilim Dalı, Doktorant, fatmanalbant@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2588-1804.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

Abstract

In this period of the digital age, mobile applications have become an important tool in the delivery of public services within e-government applications. It is seen that mobile applications have also come to the forefront among public policies aiming to prevent violence against women, and since this is a global and social problem, it is a normal outcome of the digitalization process. These practices have positive results in preventing the risk of violence against women and situations that may pose a threat. In addition, these practices, which are an important part of the public service, create value in every field, not only for those who benefit from the service but also for the whole of society. This value created by the state through its services, legal regulations and other actions is defined as the public value in the literature. In this context, it is aimed to evaluate the success of mobile applications, which are implemented as a public policy tool in the fight against violence against women, to reveal public value. For this purpose, the Women's Support Application (KADES) and ALO 183 Social Support Line projects, developed within the body of the Ministry of Interior and Ministry of Family and Social Policies, which are public policy actors, are discussed from the perspective of public value. As a result of the evaluation of these practices in terms of "result success", "trust and legitimacy", "quality of service delivery" and "efficiency-efficiency" criteria used in the measurement of public value in the literature, it has been determined that the relevant policies are the reasons that limit the success of creating public value. The study was concluded by giving recommendations for policy practitioners to act with a value-oriented perspective in policies to combat violence against women.

Jel Codes: J18, H83, H11

Keywords: Violence Against Women, Public Policy, Public Value Management

1. Giriş

Kamu yönetiminde Yeni Kamu İşletmeciliği (YKİ) mantığının getirdiği sorunlara cevaben gündeme gelen post-YKİ olarak adlandırılan yaklaşımlar arasında kamu değeri kuramı da yerini almış durumdadır. Kamu değeri kuramı, kamu yönetimiyle işletme yönetiminin farklı odaklara sahip olduğunu ve yönetimde değer odaklı bir perspektiften hareket edilmesini savunmaktadır. Kuramın ilk uygulamalarının gerçekleştiği Anglo-Sakson ülkelerde kamu değeri, kamu yöneticilerinin eğitiminin odak noktalarından biri haline gelmiştir. Kamu değeri yaklaşımının pratiğe aktarılmasında Britanya Yayın Kuruluşu (BBC) tarafından geliştirilen “Kamu Değeri Testi” önemli bir yer tutmaktadır. Burada kurumsal yeniden yapılanma sürecinin kamu değeri bağlamında gerçekleşmesi sağlanmıştır (Köseoğlu & Tuncer, 2014: 161). Ayrıca kamu değeri, kavramsal ve kuramsal düzeyde pek çok kamusal hizmet çerçevesinde ele alınmaya devam etmiştir.

Kamu değeri (public value) kavramına ilişkin yabancı literatür incelendiğinde çok sayıda çalışmanın yer aldığı görülmektedir. Ancak daha çok Batı Avrupa eksenli olan literatürün farklı ülkelerde geliştirilmesi konusunda bir ihtiyaç söz konusu olduğu ifade edilebilir. Türkçe literatür incelendiğinde ise; yapılan çalışmaların sınırlı sayıda oldukları ve genellikle kamu değerinin kavramsal ve kuramsal boyutuyla ele alındığı gözlemlenmektedir (Köseoğlu & Tuncer, 2014; Karkın, 2015; Uçar Kocaoğlu & Saylam, 2015; Gençosman, 2018; Soyacak Özalp, 2020; Aksakaloğlu & Akçakaya, 2021; Erten, 2021; Firidin, 2022). Bilgi ve iletişim teknolojileri ekseninde kamu değerini birlikte ele alan çalışmaların ise oldukça sınırlı sayıda olduğu ifade edilebilir. Kamu değerini; Yıldız (2015) e- devlet hizmetleri, Sevinç Çubuk (2021) ise bilişim teknolojileri bağlamında ele almıştır. Son dönemlerde küresel ve toplumsal sorunların çözümünde ya da önlenmesinde kullanımı yaygınlaşan bilgi ve iletişim teknolojilerinin kamu değeri perspektifi temelinde değerlendirilmesine ilişkin yapılacak çalışmaların, ilgili politika aktörlerine farklı bakış açıları kazandırması bakımından önemli olduğu düşüncesi bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır.

Bilgi ve iletişim teknolojisinde yaşanan gelişmeler, her alanda olduğu gibi özellikle kamu hizmetlerinin sunulma biçimleri ve yöntemlerinde de çeşitli olanaklar sunmaktadır. Kamu politikalarında bilgi ve iletişim teknolojilerinin kullanıldığı örnekler dünya genelinde olduğu gibi Türkiye özelinde de gün geçtikçe artmakla birlikte söz konusu politika araçları arasında kadına yönelik şiddetle mücadeleyi amaçlayan Kadın Acil Destek (KADES) uygulaması ile Alo 183 Sosyal Destek Hattı ön plana çıkmaktadır. Bu uygulamaların, kadına yönelik şiddet riskinin ve tehdit oluşturabilecek durumların önüne geçilmesinde olumlu sonuçlar doğurduğu görülmektedir.

Yukarıda anlatılanlar çerçevesinde bu çalışmada; kadına yönelik şiddetle mücadeleyi amaçlayan KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı mobil uygulamaları kamu değeri perspektifinden ele alınmaktadır. İlgili uygulamaların kamu değerinin ölçülmesinde Faulkner & Kaufman (2017) tarafından belirlenen kamu değeri kriterleri dikkate alınarak, bu uygulamaların kamu değeri üretme başarısının hangi düzeyde gerçekleştiği temel sorusu üzerinde durulmaktadır. Literatür tarama yöntemine dayalı olarak hazırlanan çalışmanın ilk kısmında kamu değerinin kavramsal çerçevesi çizilerek, kamu değerinin ölçülmesine ilişkin literatür izah edilmektedir. İkinci kısımda Türkiye’de kadına yönelik şiddetle mücadele

politikalarının genel seyrine yer verilerek, üçüncü kısımda ise KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı projelerinin kamu değeri başarısı değerlendirilmektedir.

2. Kamu Değeri Kavramı Nedir? Nasıl Ölçülür?

Yeni kamu işletmeciliğine alternatif olabileceği düşünülen ve kimi düşünürler tarafından geleneksel kamu yönetimi ve yeni kamu yönetimi işletmeciliğinden daha ayrı bir kuram olarak ifade edilen kamu değeri son yıllarda kamu yönetimi literatüründe ön plana çıkmaktadır.⁴

Günümüzde kamu politikalarının vatandaşların ihtiyaçlarının en iyi şekilde karşılanması amacıyla yönelmesi ile birlikte ortaya çıkan kamu yararı, kamu çıkarı ve kamu etiği kavramları kamu değeri ile karıştırılmaktadır (Köseoğlu & Tuncer, 2014: 149). Ancak kamu değeri, söz konusu kavramlardan farklı bir anlam taşımaktadır. Bu noktada değer; “hem duygusal reaksiyonlara hem de bilgiye dayanan, karmaşık, kişisel değerlendirmeler” olarak (Bozeman, 2007: 12); kamu değeri ise; “kamu yönetiminin mevcut mali ve yasal kaynakları çerçevesinde halk için en iyinin aranması”na vurgu yapan bir kavram olarak tanımlanmaktadır (Alford & Hughes, 2008: 133). Başka bir tanımda ise kamu değeri; “birey ile toplum arasındaki ilişkilerin niteliklerini tanımlayan ve nihai olarak bireyler ya da grupların temel ihtiyaçlarını nasıl karşılayacaklarını etkileyen değerler” olarak ifade edilmektedir (Köseoğlu & Tuncer, 2014: 150).

Kamu değerini literatüre kazandıran Moore (1995), kavramla ilgili olarak doğrudan bir tanım yapmayarak, kavramın stratejik yönetimin bir parçası olduğu ve özel yönetimde olduğu gibi kamu yönetiminin de amacının değer üretmek olduğu vurgusunu yapmıştır (Moore, 1995: 28). Bu doğrultuda Moore (1995) kamu değeri kuramının, aşağıda yer verilen dört fikir üzerinden ilerlediğini ifade etmektedir:

- Yöneticiler hedeflerini etkinlik ve verimlilik kriterleri çerçevesinde gerçekleştirmelidirler. Halk tarafından seçilerek göreve getirilen temsilciler amaçları ve hedeflerin belirlenmesiyle yükümlü iken, profesyoneller bu amaçlara ulaşılmasından sorumludurlar. Kamu değerini asıl belirleyenler seçilmiş temsilcilerdir.
- Kamu yönetiminde değer ortaya koymak için ne yapılması gerektiğiyle ilgili uzmanlardan görüş alınmasına sıcak bakılmaya başlanmıştır.
- Kamu değerinin analitik tekniklerle ölçülebileceği fikri yerleşmeye başlamıştır.
- Analitik tekniklerin soyut nitelik taşıyan değer kavramını ölçmede yetersiz kalacağı fikrinden hareketle, kamu değerinin belirleyicisi olarak paydaşların tatmini öne çıkarılmıştır.

Süreç içerisinde kamu değeri kuramının önemli başlıklarından birisi değer nasıl ölçüleceği/belirleneceği konusu olmuştur. Değer kavramının doğası itibarıyla, somut bir biçimde tanımlanması ve ölçülmesi kolay olmadığı için kuramda kamu değerinin belirlenmesinde kullanılacak bir çerçeve belirleme çabaları söz konusu olmuştur (Blaug vd., 2006: 54). Spano'nun ifade ettiği üzere performans, ölçülen unsurların başında gelmektedir,

⁴ Kamu değeri kuramının yönetim paradigmaları arasındaki konumuna ilişkin tartışmalar için bkz. O'Flynn, 2007; Stoker, 2006.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

çünkü yazar, kamu değerinin ölçülme sebebinin performans olduğunu belirtmektedir (2014: 359). Ancak kamu hizmetlerinin niteliği gereği salt performans analizleri üzerinden değerlendirme yapılamayacağı görülmüştür. Çünkü salt performans analizleri yerel ihtiyaçların, eşitsizliklerin ve önceliklerin belirlenmesinde yetersiz kalmaktadır (Blaug vd., 2006: 54). Bu noktada kamu değeri kuramı; bütüncül bir bakış açısıyla, uygunluk, demokratiklik, şeffaflık, karmaşıklık, güven ve müzakere kriterlerini kamu değerinin analizine eklemesi ile diğer kuramlardan ayrılmaktadır (Hills & Sullivan, 2008: 17).

Bununla birlikte kamu hizmetlerinin performansının ve değerinin ölçülmesi için literatürde çeşitli çerçeveler önerilmiştir. Moore (2003), kamu değerinin ölçülmesinde kullanmak üzere “Kamu Değeri Karnesi” geliştirmiştir. Kamu değerinin “stratejik üçgenin” üç unsuru olarak belirlediği meşruiyet ve destek, operasyonel kapasite ve kamu değeri bileşenleri üzerinden hareket etmektedir. Kamu Değeri Karnesi’nde yer alan göstergeler stratejik üçgene benzer biçimde desteğin ve yetkinin genişlemesi, operasyonel kapasitenin inşa edilmesi ve kamu değeri üretilmesi biçimindedir. Kaynak tedarikçileri, düzenleyici kurumlar ve diğer aktörlerle kurulan ilişkiler, örgütsel çıktılar, verimlilik, etkinlik, çalışanların moral ve kapasitelerinin iyileştirilmesi, örgütsel öğrenme, stratejik hedefler ile çıktılar arasındaki bağlantılar, faaliyetlerin kapsamı ve sonuçları kamu değerinin belirlenmesinde kullanan göstergelerden bazılarıdır (Moore, 2003). Blaug vd. (2006); kamu hizmetlerinin etkililik, verimlilik, çıktı göstergeleri, sonuçlar, kalite, uygunluk ve erişilebilirlik, eşitlik göstergeleri üzerinden ölçülebileceğini ifade etmektedir. Talbot (2017) ise; kamu değerinin ölçülmesine yönelik geliştirilen tekniklerin değer kavramının doğasındaki karşıtlıkları içermediğini ifade etmiş ve “Yarışan Değerler Çerçevesi (CVF)”ni geliştirmiştir. Yazar, örgütlerin yapısındaki karşıtlıkların belirli örgüt yapılarına denk geldiğini, kamu değerinin güven ve meşruiyet unsuru ile belirlenebileceğini ortaya koymuştur.

Değerin ölçülmesine ilişkin çerçevelerden bir diğeri ise Meynhardt vd. (2017)’nin “Kamu Değeri Atlası”dır. Yazarlar kamu değerini ilişkilendirdiği “moral-etik, hedonistik-estetik, faydacı-araçsal ve siyasal-toplumsal” olmak üzere dört değer boyutundan hareket ederek, kamu kuruluşlarının, şirketlerin ve hükümet dışı örgütlerin ihtiyaçları karşılama düzeylerini araştırmaktadır. Burada temel husus, ihtiyaçların karşılama düzeyinin kamu değerinin en önemli belirleyicisi olarak kabul edilmesidir (Meynhardt vd., 2017: 151). Yöneticilerin bu araştırma sonuçlarını kendilerine rehber edinerek değer odaklı bir yönetim anlayışının yerleştirilmesi amaçlanmaktadır.

Kamu değerinin ölçülmesine ilişkin yukarıda yer verilen çerçevelerde bir kamu politikasının veya kamu hizmetinin ortaya koyduğu kamu değerinin nasıl ölçüleceği sorusuna cevap aranırken ilk adım, kamu hizmetlerinde hangi değerlerin öne çıktığının belirlenmesi olmuştur. Bu konuda yapılan çeşitli çalışmalar bulunmaktadır (Kernaghan, 2003; DeForest Molina & McKeown, 2012; van der Wal & Huberts, 2008; Derosia, 2010). Kernaghan (2003), kamu hizmeti değerlerini etik, demokratik, profesyonel ve beşeri değerler olmak üzere dört kategoriye ayırmaktadır. Kamu yönetiminde işletmeci bakış açısından değer odaklı yönetim anlayışına geçilmesiyle birlikte etik ve demokratik değerler önem kazanmıştır (Kernaghan, 2003: 713). Bu bağlamda, kamu yönetiminin geçirdiği dönüşümü değer perspektifinden ele alan çalışmalar yoğunlaşmıştır. Talbot (2017) 1990’lardan itibaren ABD’de gerçekleştirilen

kamu yönetimi reformlarını CVF bakış açısıyla incelemiş, ABD Ulusal Performans İncelemesinin iş birliği, rekabet ve yaratıcı örgüt tiplerine uyum gösterdiği sonucuna varmıştır.

Yukarıda yer verilen açıklamalardan anlaşılacağı üzere kamu değerinin ölçülmesine ilişkin çok sayıda ve farklı çerçeveler bulunmaktadır. Faulkner & Kaufman (2017) da literatürde kamu değerinin belirlenmesine yönelik çalışmaları sistematik bir biçimde analiz ederek; “sonuç başarısı”, “güven ve meşruiyet”, “hizmet sunumunun kalitesi” ve “etkinlik-verimlilik” temel kriterlerini içeren bir çerçeve ortaya koymuşlardır. Bu çalışmada da Faulkner & Kaufman (2017) tarafından ortaya koyulan kamu değeri kriterleri üzerinden değerlendirme yapılacağından dolayı, aşağıda Şekil 1’de gösterilen kriterler kısaca açıklanacaktır.

Şekil 1: Kamu Değerinin Ölçülmesinde Kullanılan Kriterler

Sonuç Başarısı	Güven ve Meşruiyet	Hizmet Sunumunun Kalitesi	Etkinlik-Verimlilik
<ul style="list-style-type: none">•Toplumsal Sonuçlar•Ekonomik Sonuçlar•Çevresel Sonuçlar•Kültürel Sonuçlar	<ul style="list-style-type: none">•Kuruma Duyulan Güven•Şeffaf ve Adil Süreçler•Meşruluk	<ul style="list-style-type: none">•Memnuniyet•Cevap Verebilirlik•Vatandaş Katılımı•Erişebilirlik	<ul style="list-style-type: none">•Parasal Değer•Minimal Bürokrasi•Faydaların maliyetlerden fazla olması

Kaynak: Faulkner & Kaufman, 2017: 9.

Sonuç başarısı; kamu kuruluşunun farklı alanlarda kamusal olarak değerli olan sonuçlara ne ölçüde ulaştığıyla ilgilidir. Literatürde ulusal güvenlik, gıda güvenliği, halk sağlığı, çevre kirliliğinin azaltılması vb. ile ilgili ortaya çıkan sonuçlar kamu değerinin unsurları arasında gösterilmektedir (Faulkner & Kaufman, 2017: 9).

Güven ve meşruiyet; kamuoyunun ve paydaşların yönetimin faaliyetlerine ne ölçüde güven duyduğu ve yönetimin faaliyetlerini meşru kabul ettiğiyle ilgilidir. Meşruluk; “belirli bir sosyal kuruluşun geçerli ve dürüst olduğuna ilişkin genel kanı” olarak ifade edilmektedir (Parlak, 2011: 526). Günlük kullanımda ise yasallık, yasaya uygunluk anlamında kullanılan meşruiyet kavramı; “siyasi iktidarın varlık sebebinin yönetilenler için makul bir anlama kavuşturulması, halkın rızasına ve onayına dayandırılması” olarak tanımlanmaktadır (Parlak, 2011: 526). Bu tanımlarla birlikte güven ve meşruiyetin somut göstergeleri olarak kamu güveni, belirli hizmetler/politikalar özelinde güven düzeyi, hizmetlerin şeffaf ve adil bir biçimde sunulduğuna ilişkin kanaatler gösterilebilir (Faulkner & Kaufman, 2017: 11).

Hizmet sunumunun kalitesi; sunulan hizmetlerin yüksek kalitede kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılama düzeyini ifade etmektedir. Bireylerin memnuniyeti, hizmetlerin ulaşılabilirlik, kullanılabilirlik düzeyi, yeterli düzeyde vatandaş katılımı; hizmetlerin cevap verilebilirlik düzeyi ile kalitesini maksimize eden göstergelerdir (Faulkner & Kaufman, 2017: 11).



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

Etkinlik- verimlilik; örgütün minimum kaynak ile maksimum faydaya ulaşabilme düzeyi, gereksiz bürokrasiden kaçınma, parasal değer üretme ve faydaların maliyetlerden üstün olması kamu değerinin etkinliğini artıran ölçütler arasında ifade edilmektedir (Faulkner & Kaufman, 2017: 11). Bu ana kriterler altında yer alan düzeylerden en az birinin gerçekleşmesi, kamu değerinin ölçülmesini sağlamaktadır.

Tüm değerlendirmeler açısından genel olarak ifade edilebilir ki; kamu değeri, ekonomik sistem, anayasa, insan hakları ya da dini sistem gibi belirli değer sistemleri ile sınırlı olmayarak, tüm sosyal bağlamlarda üretilebilmektedir. Kamu değeri, toplum için değerdir. Toplum için değer, toplumu ilgilendiren ilişkilerde bireylerin, grupların ve bir bütün olarak toplumun temel ihtiyaçlarının nasıl etkilendiğine ilişkin değerlendirmelerin bir sonucudur. Genel olarak kamusal değer aynı zamanda halktan gelen değerdir, diğer bir ifade ile kamunun deneyiminden çıkarılmaktadır (Meynhardt, 2009: 206- 212).

Bu kapsamda kamu hizmetleri, yalnızca hizmetten faydalananlar için değil, toplumun tüm kesimi için değer üretmektedir. Bu duruma örnek verilmek istenirse madde bağımlılığıyla mücadele politikaları bir taraftan bağımlı olanların tedavisine yardımcı olurken diğer taraftan, tüm toplum için bir değer oluşturmaktadır. Başka bir örnek ise üniversite eğitimi üzerinden de verilebilir. Üniversitede yalnızca eğitim alan öğrenciler için değer üretilmemekte aynı zamanda, mezun olan öğrencileri, istihdam edileceği kuruluşları ve toplumu de etkileyecek bir değer yaratılmaktadır. Başka bir açıdan ise kamu değeri, toplumun belli bir kesimi veya toplumun geneli için ortaya koyulan yararlar ile diğer insanlara yüklenen negatif değerler arasındaki dengeyi de yansıtmaktadır. Bu durum da örneklendirilecek olursa; çevre kirliliğinin önlenmesi için alınacak tedbirlerde bazı bireyler veya firmalar toplumun geri kalanı için yaratılacak kamu değerinin maliyetini üstlenmek istemeyebilirler (Spano, 2009: 334). Bu örneklerden yola çıkılarak bireysel ve toplumsal düzeylerin dikkate alınarak yaratılan kamu değeri ile insanların değer ile ilgili ne düşündüğü ve toplumlar için oluşturulan değerler birlikte değerlendirilmesi gerektiği söylenebilir (Spano, 2009: 333). Ayrıca bu durumda kamu politikasının yapılmasından sorumlu olan aktörlerin, ortaya çıkması muhtemel çatışmalara rağmen, toplumun geneli için değer üretecek çözümlere odaklanmalarının önemi ortaya çıkmaktadır. Bu husus, kadına yönelik şiddetle mücadele politikaları için de oldukça kritik bir noktaya işaret etmektedir.

3. Türkiye’de Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele Politikalarına İlişkin Genel Bir Çerçeve

Temel hak ve özgürlüklerin ihlali olan ve kadın erkek arasında güç ilişkilerinin bir sonucu olarak ortaya çıkan kadına şiddet sorunu, günümüzde dünyada ve Türkiye’de en çok tartışılan ve çözüme kavuşturulamayan ciddi bir problemdir. Kadınlar hiçbir ayırım olmaksızın şiddetin çeşitli türleri ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu nedenle de kadına yönelik şiddet kavramı tanımlamalarında; “fiziksel veya sözlü taciz, tehdit, yıldırma, cinayet, cinsel istismar, tecavüz gibi yönelim, eylem ve davranışlar” yer almaktadır (Dobash & Dobash, 1998: 4). Kavrama yönelik birçok kaynakta farklı tanımlamalar yapılmış olmakla birlikte güncelliğini koruyan bazı tanımlamalara aşağıda yer verilmektedir.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

Kadına yönelik şiddet kavramına ilişkin uluslararası metinlerde yapılan tanımlar incelendiğinde şiddetin türleri de görülebilmektedir. Bu metinlerin en önemlilerinden biri 1993 yılında kabul edilmiş olan “Birleşmiş Milletler Kadına Yönelik Şiddetin Yok Edilmesi Bildirgesi (DEWAV)” dir. 1.maddede kadına yönelik şiddet kavramı *“kadınlara fiziksel, cinsel ya da psikolojik zarar veren ya da verebilecek veya kadınların acı çekmesine neden olabilecek gerek kamusal gerekse özel alanda yapılan bu tip davranışlara yönelik tehditleri ve kadınların özgürlüğünün zorla kısıtlanmasını da içine alan şiddete yönelik her türlü cinsiyetçi davranışı içerir”* şeklinde çok boyutlu olarak tanımlanmıştır. Bildirgenin 2. maddesinin a bendinde kadına yönelik şiddet kapsamına giren fillere, b bendinde ise şiddetin meydana geldiği alanlara ilişkin hükümlere yer verilmiştir (m.2/a ve m.2/b).

Dünya Sağlık Örgütü (World Health Organization, WHO-DSÖ) tarafından yayımlanan raporda kadına yönelik şiddet kavramı; önemli bir toplumsal sorun olmasına vurgu yapılarak özellikle - yakın arkadaş şiddeti, cinsel şiddet- sağlık sorunu ve kadınların insan haklarının ihlali olarak tanımlanmıştır (World Health Organization, 2022).⁵

Avrupa Konseyi tarafından 2011 yılında kabul edilen “Kadınlara Yönelik Şiddet ve Aile İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi” (İstanbul Sözleşmesi)⁶’inde ise kadına yönelik şiddet kavramı toplumsal bağlamda farklı bir temele dayandırılarak açıklanmıştır. Sözleşmenin 3.maddesi tanımlar başlığı altında şiddet kavramı; “kadınlara yönelik şiddet”, “aile içi şiddet” ve “toplumsal cinsiyete dayalı şiddet” olmak üzere üç farklı şekilde tanımlanmıştır. Kadınlara yönelik şiddet; diğer uluslararası metinlerde olduğu gibi tanımlanmış (İstanbul Sözleşmesi, m. 3/a) kadınlara karşı toplumsal cinsiyete dayalı şiddet ise; *“bir kadına karşı, kadın olduğu için yöneltilen veya kadınları orantısız bir biçimde etkileyen şiddet”* olarak tanımlanmış, “kadın” teriminin 18 yaş altındaki kız çocuklarını da kapsadığı vurgulanmıştır (İstanbul Sözleşmesi, m. 3/d ve 3/e). Ayrıca kurbanların veya faillerin bakış açısına göre de tanımlamaların farklılaştığı ifade edilebilir. Bu tanımlamalar şiddetin toplumlar içindeki kapsamını ve dağılımını belirlemesi ve sonuçlarının ciddiyetinin ortaya koyulması açısından da önem taşımaktadır.

Dünyada kadına yönelik şiddete karşı birçok düzenleme yapılması ile birlikte kadın hareketinin geçmişten günümüze elde ettiği kazanımların bir sonucu olarak, toplumsal cinsiyet eşitliğinin tesis edilmesi, kadınların yaşam hakkı başta olmak üzere insan haklarının güvence altına alınması konuları küresel bağlamda uluslararası sözleşmelerde ele alınmıştır. Bu çerçevede kadın haklarının korunmasına yönelik uluslararası sözleşmeler insan hakları belgeleri arasında yer almış, bu belgeler WHO, Birleşmiş Milletler (BM), Avrupa Birliği (AB), Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) gibi uluslararası örgütlerin politikalarına yön vermiştir.

Türkiye’de ise kadın haklarının tarihsel gelişimine bakıldığında, Osmanlı kadın hareketinden başlayarak Cumhuriyet döneminde devam eden bir hak mücadelesinin söz konusu olduğu görülmektedir. Cumhuriyet’in ilk yıllarında kadınlar modernizasyon sürecinin bir aktörü olarak

⁵ Ayrıca DSÖ tarafından ortaya koyulan tahminlere göre; dünya genelinde kadınların yaklaşık %30’u yaşamları boyunca birlikteliklerinden ya da birlikte olmadıklarından dolayı cinsel şiddete maruz kalmaktadırlar.

⁶ Bu sözleşme Türkiye’nin Avrupa Konseyi dönem başkanlığında İstanbul’da imzaya açılması nedeniyle “İstanbul Sözleşmesi” olarak da isimlendirilmektedir.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

görülmüşlerdir. Dünyada 1960'lı yıllarda başlayan İkinci Dalga Feminizm⁷, Türkiye'de 1980'li yıllara tekabül etmiş, kadın haklarının gelişimi 1990 ve özellikle 2000'li yıllarda girdiği kurumsallaşma süreciyle devam etmiştir. Kadın haklarının kurumsallaşması; kadınların insan hakları konusunda evrensel standartların yakalanması amacıyla, iç hukukun uluslararası sözleşmelere uyum sağlamasına yönelik girişimleri ve politikaları ifade etmektedir. Bu çerçevede Anayasa, Medeni Kanun, Ceza Kanunu başta olmak üzere yasal düzenlemelere gidilmiş, kalkınma planları ve eylem planlarında kadın erkek eşitliğine yönelik düzenlemelere yer verilmiştir (Çaha, 2010). 1980'li yıllarda eylemler ve kampanyalar çerçevesinde yürütülen kadın hareketinin 1990'lar ve 2000'ler sonrasında yerini örgütlenmeye bırakmasının; bir taraftan kadın hareketini güçlendirdiği, diğer taraftan örgütlenmenin kendisinden kaynaklı sorunları içinde barındırdığı savunulmaktadır (Karagöz, 2008: 181). Ancak söz konusu kurumsallaşma sürecinin kadın haklarının güçlendirilmesinde olumlu etkileri olduğu açıktır.

Merkezi yönetim ve yerel yönetim birimlerine gerek toplumsal cinsiyet eşitliğinin yerleştirilmesi gerekse kadınların temel haklarının güvence altına alınması konusunda önemli roller yüklenmiştir. Bu doğrultuda 1990 yılında Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na bağlı olarak kurulan Kadının Statüsü ve Sorunları Genel Müdürlüğü, 1991 yılında Başbakanlık'a bağlanmış, 1994 yılında bu birim tarafından şiddete uğrayan kadınlara destek vermek amacıyla Bilgi Başvuru Bankası kurulmuştur. Yine KSSGM bünyesinde 13 ilde "kadının statüsü birimleri" hayata geçirilmiştir (Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, 2012).

Türkiye'de Kalkınma Planları'nda kadının güçlendirilmesi, kadına yönelik şiddetle mücadele çalışmalarına ve kadın erkek fırsat eşitliğine yönelik düzenlemelere özel olarak yer verilmektedir. 2001-2005 yıllarını kapsayan Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Türkiye'de aile yapısının araştırılması için Aile Bilgi Merkezi'nin kurulması, aileye yönelik sosyal, ekonomik ve hukuki konularda rehberlik etmesi amacıyla Aile Danışma Büroları kurulması önerileri getirilmiş, Medeni Kanun'da ve Ceza Kanunu'nda yapılması gereken düzenlemelere değinilerek, kadına karşı işlenen suçlar ve namus adına işlenen cinayetlere değinilmiştir (DPT, 2000). 2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda fırsat eşitliğinin sağlanması temelinde, kadına yönelik şiddet ve ayrımcılığın ortadan kaldırılmasına ilişkin toplumsal bilincin yükseltilmesi amacı ile eğitimlerin yapılacağına değinilmiş; 2019-2023 yıllarını kapsayan Onbirinci Kalkınma Planı'nda ise kadına şiddet uygulayan ve şiddete uğrayanlara hizmet sunan kurum ve kuruluşların kapasitelerinin artırılacağı belirtilmiştir (www.sbb.gov.tr, 2022).

2000'li yıllarda kamu yönetiminin yeniden yapılandırılması sürecinde yürürlüğe koyulan 5393 Sayılı Belediye Kanunu ve 5216 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu'nda yerel yönetimlerin kadın haklarının korunması ve toplumsal cinsiyet eşitliğinin sağlanması konusunda görevlerine dikkat çekilmiştir. Bu bağlamda, 2005 yılında yürürlüğe koyulan 5393 Sayılı Belediye Kanunu

⁷ İkinci Dalgada yer alan feministler cinsiyet ayrımcılığının kaldırılması yönünde çalışmalarda bulunmuşlardır. Bu dönemde üzerinde durulan kavram ise "toplumsal cinsiyet" kavramıdır. Çünkü ikinci dalgada yer alan feministler, kadınların toplum içerisindeki konumlarının biyolojik farklılıklara göre belirlenmediğini savunmaktadırlar. Onlara göre kadınların toplum içerisinde konumları, her toplumda yerleşmiş cinsiyetçi ayrımlar ile belirlenmektedir. Günümüzde de yapılan çalışmalar incelendiğinde "toplumsal cinsiyet" ve "bakım" kavramlarına yer verildiği görülmektedir (Koray, 2011: 15).



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

ile büyükşehir belediyeleri ve nüfusu 50.000'i geçen belediyelere kadınlar ve çocuklar için sığınma evi açma zorunluluğu getirilmiş, 2012 yılında yürürlüğe giren 6360 Sayılı Kanun ile ilgili maddelerde değişiklik yapılarak nüfus kriteri 100.000'e çıkarılmıştır. Ayrıca diğer belediyelerin de kendi koşullarına göre ihtiyaç olduğunda sığınma evi açabilecekleri düzenlenmiştir (5393 Sayılı Belediye Kanunu, m. 14).

İstanbul'da 1 Mayıs 2011 tarihinde imzalanan "Kadınlara Yönelik Şiddet ve Ev İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadele Hakkındaki Avrupa Konseyi Sözleşmesi"(İstanbul Sözleşmesi), 8 Mart 2012 tarihinde Resmi Gazete' de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir (Kadınlara Yönelik Şiddet ve Ev İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadele Hakkındaki Avrupa Konseyi Sözleşmesi, 2012) Sözleşmenin imzaya açıldığı dönemde Türkiye Sözleşmeyi çekincesiz bir biçimde onaylamış, ancak 20 Mart 2021 itibarıyla sözleşmeden çekildiğini açıklamıştır (Kadınlara Yönelik Şiddet ve Ev İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadele Hakkındaki Avrupa Konseyi Sözleşmesi, 2021).

2012 yılında yürürlüğe giren 6284 Sayılı "Ailenin Korunması ve Kadına Karşı Şiddetin Önlenmesine Dair Kanun" ile 4320 Sayılı Kanun'daki eksiklikler giderilmeye çalışılmıştır. Kanunun hükümlerinde "Kadınlara Yönelik Şiddet ve Aile İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi" ve yürürlükte bulunan diğer yasal düzenlemeler esas alınmıştır (6284 Sayılı Kanun m.2/a). 2016 yılında, 6284 Sayılı Kanunu'nun 14. maddesine dayanılarak Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'nın girişimleriyle "Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri Hakkında Yönetmelik" çıkarılmış, burada Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri'nin (ŞÖNİM) çalışma esasları düzenlenmiştir. Bahsi geçen yönetmelikte ŞÖNİM; 7/24 sürekli çalışmalarını sürdüren, şiddetin önlenmesine ilişkin güçlendirici, destekleyici ve yönlendirme hizmetleri gibi birçok hizmetlerin verildiği ve özellikle kadın personelin yer aldığı merkezler olarak tanımlanmaktadır (Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri Hakkında Yönetmelik, m.3/ö). Yönetmelik'te ayrıca yerel yöneticiler, merkezi yönetimin taşra teşkilatının yöneticileri ve ŞÖNİM müdürlerinden oluşan "Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele İl Koordinasyon, İzleme ve Değerlendirme Komisyonu" oluşturulması da düzenlenmiştir. Bu Komisyon'un; sivil toplum kuruluşları ile üniversiteler ve diğer kamu kurumlarının temsilcilerinin görüşlerine başvurabileceği ifade edilmiştir (Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri Hakkında Yönetmelik, m. 9). Özel olarak şiddetle mücadeleye dair hukuki düzenlemelerin yürürlüğe koyulması, komisyonlar ile şiddet izleme ve önleme merkezlerinin oluşturulması, kadına yönelik şiddetin önlenmesine ilişkin önemli çabalar olarak değerlendirilmektedir.

4. Kamu Değeri Perspektifinden Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele Politikalarında Mobil Teknolojilerin Kullanılması: KADES Projesi ve ALO 183 Sosyal Destek Hattı

Günümüzde bilgi ve iletişim teknolojilerinde yaşanan değişim ve gelişmeler hayatın sosyo-ekonomik, siyasal ve kültürel tüm alanlarını etkilerken, aynı zamanda toplumların yönetim yapılarını da dönüşüme uğratmıştır. Dijital çağ olarak adlandırılan bu dönemde ülkelerin kamu yönetimi yapılarında ortaya çıkan değişimler kamu hizmetlerinin sunumunda e-devlet



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

uygulamalarını gündeme getirmiş (Işıkçı, 2017: 1894), bu uygulamalar içerisinde mobil teknolojiler kamu hizmetlerinin sunumunda önemli bir araç haline gelmiştir.

Kamu kurum ve kuruluşlarının kendi kurumları aracılığı ile geliştirdikleri mobil teknoloji uygulamaları, vatandaşın kamu hizmetine daha hızlı bir şekilde ulaşabilmesini kolaylaştırmaktadır. Bilgi ve iletişim teknolojilerinin kamu politikalarında kolaylaştırıcı bir araç olarak kullanıldığı örnekler, Merkezi Hekim Randevu Sistemi (MHRS), Ulusal Yargı Ağı Projesi (UYAP) SMS Sistemi, Mobil Elektronik Sistem Entegrasyon (MOBESE) Projesi gibi mobil uygulama vb. örnekleri verileceği gibi dijitalleşme sürecinin olağan bir sonucu olarak, kadına yönelik şiddetle mücadelede de mobil uygulamalara yer verilmektedir. TBMM tarafından yayımlanan raporda da bazı belediyelerde “Mor Buton, Mor Haritam” gibi mobil uygulamalar ile yardım isteyen kadınlara destek sağlandığı belirtilmektedir (TBMM, 2022: 538-539). Bu uygulamalar, kadına yönelik şiddet riskinin önlenmesi, tehdit oluşturabilecek durumların önüne geçilmesi ve ilgili tedbirlerin alınmasında olumlu sonuçlar ortaya koymaktadır. Bu hususta; devletin bu uygulamalar aracılığıyla kamu değeri üretebilmesi için, salt kamusal ihtiyaçların karşılanması değil, daha geniş anlamda hizmetlerden etkilenenler ve etkilenmeyenler için de değer ortaya koyulması hedefiyle hareket edilmesi gerekliliği önem taşımaktadır.

Çalışmanın bu kısmında ise kadın politikaları alanında gerçekleştirilen kadına yönelik şiddetle mücadelede uygulamaya koyulan KADES VE ALO 183 Sosyal Destek Hattı mobil uygulamalarının kısaca tanıtıcı bilgilerine yer verilmesinin ardından bu uygulamaların kamu değerinin ölçülmesi gerçekleştirilmeye çalışılmaktadır.

Kadınlara yönelik politikaların geliştirilmesinde birincil aktör olan Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı (ASHB)’nin mobil teknolojilere dayanan politika örnekleri “panik butonu” uygulamaları ve çağrı merkezleri olarak karşımıza çıkmaktadır. *Panik Butonu projesi*; İçişleri Bakanlığı tarafından başlangıçta sağlık çalışanlarının şiddet eylemlerine karşı korunması için geliştirilmiş bir beyaz kod uygulamasıdır. Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı tarafından benzer bir uygulama 2012 yılında Adana ve Bursa’da başlatılmıştır. Elektronik destek sisteminin pilot uygulaması kapsamında 2014 yılı itibarıyla Adana’da 91, Bursa’da ise 77 kişiye panik butonu verilmiştir. Panik butonu uygulaması 2018 yılında ASHB ile İçişleri Bakanlığının ortak girişimleriyle Kadın Destek Uygulaması (KADES) adıyla hizmete girmiştir (DW, 2019).

KADES; EGM tarafından, 24.03.2018 tarihi itibarıyla sadece kadınların ve kız çocuklarının kullanımına açılmıştır. Uygulamaya T.C. kimlik numarası ile giriş yapılması sağlanarak, kadın ve kız çocuklarının daha etkin korunması amaçlanmıştır (TBMM, 2022: 370) KADES uygulaması, şiddete uğrayan kadınların acil yardım taleplerini akıllı telefonlarına indirdikleri uygulamada yer alan konum bilgileri üzerinden emniyet yetkililerine ulaştırmalarına imkan vermektedir (DW, 2019). Türkiye’de ikamet eden yabancı uyruklu Türk vatandaşlarının KADES uygulamasından kolaylıkla yararlanabilmeleri için, uygulamanın arayüzleri 5 dile (Arapça, Farsça, Fransızca, İngilizce ve Rusça) çevrilerek güncellenmiştir. KADES “COVID 19 küresel salgınında ulusal yardım hatları ve akıllı telefon uygulamalarıyla aile içi şiddetle mücadele” kategorisinde, Akdeniz Parlamenterler Asamblesi 15. Genel Kurul Toplantısında ödüle layık görülmüştür (TBMM, 2022: 410-411).



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

Alo 183 Sosyal Destek Hattı; Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından 2012 yılında uygulamaya koyulan bu uygulama aile, kadın, çocuk, engelli, yaşlı, şehit yakınları ile gaziler ve gazi yakınlarına yönelik hizmetler sunmaktadır. Burada rehberlik ve danışmanlık hizmetlerinin yanı sıra, vatandaşlardan gelen yardım taleplerine de cevap verilmektedir. Bu uygulama için bakanlık bünyesinde çalışan acil müdahale ekiplerine cep telefonu ve hat verilerek, hizmetin 7/24 sürekli verilmesi sağlanmaktadır. Hattın özelliklerine bakıldığında işitme engelli vatandaşlar için 3G özelliğinin olması ile Arapça ve Kürtçe dillerinde uygulamaya giriş yapılabilmesi önemli kolaylıklar sağlamaktadır (TBMM, 2022: 370) Türkiye'nin demografik yapısı açısından ifade edilebilir ki; farklı dillerde hizmet veren bu uygulama ile kadınların büyük çoğunluğunun yetkililerle daha rahat iletişime geçmesi sağlanmıştır (Dümeçi & Gürsel, 2019: 853). Şiddet mağdurları Sosyal Destek Hattını arayıp, "0" tuşuna bastıklarında doğrudan destek personeline yönlendirilmektedir. 28 Mayıs 2022 tarihi itibarıyla WhatsApp üzerinden de hizmet veren bu uygulamaya "0 501 183 0 183" iletişim numarasından kesintisiz bir şekilde ulaşılmaktadır (TBMM, 2022: 375). Bu denli kritik konularda zaman kaybının yaşanmasını engelleyen bu uygulama, ayrıca bu sorunlara ilişkin farkındalığın oluşturulması, insanların sahip olduğu haklarının tanıtılması ve yaygınlaştırılması açısından da önem taşımaktadır (Kesgin, 2012: 110).

ASHB ile İçişleri Bakanlığı iş birliğiyle uygulamaya koyulan KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı projelerinin ürettiği kamu değeri çalışmada kamu değerinin ölçülmesi başlığı altında ayrıntılı olarak yer verilen Faulkner ve Kaufman (2017)'in ortaya koydukları sonuç başarısı, güven meşruiyet, hizmet sunumunun kalitesi ve etkinlik-verimlilik ölçütleri çerçevesinde aşağıda değerlendirilmektedir.

Sonuç Başarısı: Projelerin sonuç başarısı, uygulamayı kullanan kadın sayısı ve uygulamanın koruyucu tedbir kararlarında olumlu bir etki yaratıp yaratmadığına ilişkin veriler ışığında yorumlanabilir. Bu veriler İçişleri Bakanlığı, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, EGM Asayiş Daire Başkanlığı KADES verileri ve kamuoyu araştırmaları kapsamında ele alınmıştır.

Bu çerçevede KADES uygulamasının kullanılmasına ilişkin istatistiklere dayanarak değerlendirme yapmak yerinde olacaktır. KADES uygulaması indirme sayıları, 27.05.2021 tarihi itibarıyla 2 milyon 293 bin 289 iken, 10.2021 tarihinde 2 milyon 780 bin kişi uygulamaya erişmiş ve KADES aracılığıyla kolluk kuvvetlerine gelen 248 bin ihbardan 138 bininin doğruluğu teyit edilerek müdahale edilmiştir. 13.12.2021 tarihi itibarıyla uygulamanın indirme sayısı 2 Milyon 954 bin 342'ye ulaşmıştır. Bakanlık'tan yapılan açıklamaya göre, 2020 yılına kıyasla kadına yönelik şiddet vakalarında azalma söz konusudur (www.goc.gov.tr,2022, TBMM, 2022: 7). Güncel veriler aşağıda Tablo 1'de gösterilmektedir:

Tablo 1: 31.12.2021 Tarihi İtibarıyla KADES Verileri

KADES Uygulaması Verileri		
Uygulamayı İndiren kişi Sayısı	İhbar Sayısı	Asıl İhbar Sayısı
3.028.217	272.986	155.480

Kaynak: EGM Asayiş Daire Başkanlığı KADES Verileri'nden akt., TBMM, 2022: 411.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

Alo 183 Sosyal Hattı'nın kullanımıyla ilgili olarak Bakanlık tarafından, kadın, çocuk, yaşlı ve engelli vatandaşlara yönelik sosyal hizmetlerin yanı sıra çeyiz yardımı, kadın istihdamı gibi konularda da müracaatlar olduğu bu kapsamda, 2020 yılında 1 milyon 400 bin çağrı geldiği (ilkha.com, 2022), 83 bin 47 koruma kararı ve 289 bin 389 tedbir kararı çıkarıldığı açıklanmıştır (TBMM Tutanak Dergisi, 2021: 10-11). TBMM Raporu'nda 01.01.2017- 30.06.2021 tarihleri arasında ise Alo 183 Sosyal Destek Hattına tüm erişim kanalları (sesli arama, SMS, görüntülü arama, WhatsApp, e-Devlet vb.) vasıtasıyla ulaşan ve işlem yapılan çağrılardan 81 bin 537 adedinin kadına yönelik şiddet başvurusu olduğu belirtilmiştir (TBMM, 2022: 370).

Bu bağlamda KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı'nın sonuç başarısına ilişkin ilgili aktörlerin Meclis ve/ya kamuoyu nezdinde yaptıkları açıklamalar, mobil uygulamaların kadına yönelik şiddetin önlenmesinde başarılı araçlar olduğu yönündedir. Ancak, sonuç başarısının değerlendirilmesini kısıtlayan nedenler de bulunmaktadır. Bu nedenler, verilerin sistematik bir biçimde ortaya koyulmaması ve var olan verilere ulaşma güçlüğü olarak ifade edilebilir. Resmi verilerin 2014 yılından bu yana güncellenmemiş olması kamu değerinin önemli belirleyicilerinden birisi olan sonuç başarısı hakkında değerlendirme yapılmasını oldukça zorlaştırmaktadır. Nitekim 20 Mayıs 2021 tarihinde TBMM Meclis Araştırma Komisyonu'nda açıklama yapan Bakan Derya Yanık, 2014 yılından bu yana şiddet araştırması yapılmamış olmasına dikkat çekmiş ve "2020 yılı bu anlamda mücadelenin çok yoğunlaştığı ve KADES, Alo 183 vesaire gibi mağdurların doğrudan kullanabilecekleri enstrümanların artmasıyla beraber sayıda da yüzde 21 oranında önemli bir azalış görüldüğünü" ifade etmiştir. Bu noktada, doğru ve güncel veri oluşturarak veriye dayalı politika oluşturmada politika aktörlerinin yanı sıra akademik kurumlara da sorumluluklar verilmesi gerektiği önerisi getirilebilir. Ayrıca bu değerlendirmeler neticesinde, sonuç başarısı kriteri altında yer alan düzeyler arasından toplumsal alana ilişkin kamu değerinin ortaya çıktığı ifade edilebilir.

Güven ve Meşruiyet: Kamu politikalarının kamu değeri yaratmasında güven ve meşruiyet kavramları önemli yer tutmaktadır. Bu kavramlar, Moore tarafından geliştirilen stratejik üçgenin ayaklarından birini oluşturmakta; vatandaşlar ve diğer temel paydaşlar tarafından yönetime ve yönetimin faaliyetlerine duyulan güven düzeyi ve meşru kabul edilme düzeyini ifade etmektedir. Dolayısıyla hem belirli bir kuruma güven hem de kurum tarafından sunulan hizmetlere hem de hizmetlerin şeffaf ve adil süreçler içerisinde sunulduğuna ilişkin kanaat oluşmasını içermektedir (Faulkner & Kaufman, 2017).

OECD "Hükümete Güven Araştırması" sonuçlarına göre Türkiye'de güven düzeyinin 2017 yılında %58,6 iken, 2020 yılında %3,3'lük bir azalışla %55,3 düzeyinde olduğu görülmektedir. TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması'na göre genel olarak kamu hizmetlerinden memnuniyet düzeyi önceki yıllara göre artarak, kamusal güvenlik hizmetlerinde %77,4; adli hizmetlerde %60,4 olmuştur (TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2003-2020). Aynı araştırmada bireylerin kendilerini güvende hissetme düzeyleri de incelenmiştir. Buna göre kendini evde yalnız iken güvende hissetme düzeyi erkeklerde %27, kadınlarda %19; sokakta yalnız iken güvende hissetme düzeyi ise erkeklerde %15,8; kadınlarda %6,5 olmuştur (TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2003- 2020). İlgili veriler çerçevesinde, kamusal güvenlik



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

hizmetlerine güven düzeyi yüksek olmasına rağmen, kadınların kendilerini güvende hissetme düzeylerinin erkeklerden önemli ölçüde düşük olduğu sonucu çıkarılmaktadır.

KADES ve Alo 183 projesi çerçevesinde güven ve meşruiyet ölçütleri ele alındığında; 2021 yılında Bakanlık tarafından yürütülen, 1013 kadının katıldığı anket sonuçlarına göre; KADES uygulamasına ilişkin kadınların personelin ilgisinden memnuniyet düzeyi %84, ekiplerin olay yerine ulaşma süresine ilişkin memnuniyet düzeyi ise %78'dir. Alo 183 Sosyal Destek Hattı'na ilişkin benzer bir değerlendirme yapılabilecek veri bulunmamaktadır (www.hurriyet.com.tr, 2022). Bu noktada, vatandaşların kamu kurumlarına ve kamu hizmetlerinin sunulma biçimlerine ilişkin algıları üzerinden değerlendirme yapmak olanaklıdır.

Hizmet Sunumunun Kalitesi: Kadına yönelik şiddetin önlenmesi ve gerekli tedbirlerin alınması için söz konusu politikaların bir kamu hizmeti olarak kalitesinin değerlendirilmesinde uygulamaya erişilebilirlik, cevap verebilirlik, katılım ve memnuniyet ölçütleri esas alınmıştır. Söz konusu politikalar erişilebilirlik bakımından değerlendirildiğinde, uygulamanın ihtiyaç duyan tüm bireyler için erişilebilir olmasının esasında teknolojik gelişme düzeyi ile yakından ilişkili olduğu sonucu çıkarılmaktadır. Bu noktada kadınların internete erişim ve cep telefonu kullanım oranları hizmetin etkinliğinin değerlendirilmesi için faydalı olacaktır.

Kadınların internete erişimi TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması sonuçlarına göre 2020 yılında %73,3'tür. İnterneti kişisel amaçla kamu kurum ve kuruluşlarıyla iletişime geçmek amacıyla kullanan kadınların oranı ise; 2019 yılında 40,2 iken 2021 yılında %50,2'ye yükselmiştir. Erkeklerde ise; 2019 yılında %62,2 iken 2021 yılında 67,6 olmuştur (TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması, 2004-2021).

Kadınların cep telefonu kullanım oranlarına bakıldığında; 2018 yılında %89 iken, 2021 yılında 93,7'ye yükseldiği görülmektedir. Kadınlarda cep telefonu kullanma oranı yaş ile birlikte azalmaktadır. Erkeklerin cep telefonu kullanım oranları internet kullanımında olduğu gibi kadınlardan yüksektir (TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması, 2011-2021).

İnternet kullanan bireylerin oranı bölgesel olarak incelendiğinde İstanbul ve Batı Anadolu'nun öne çıktığı görülmektedir. Kadınların internet kullanımının en düşük olduğu bölgeler Kuzeydoğu Anadolu ile Orta Anadolu bölgeleri olmuştur (TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması, 2011-2021).

KADES uygulaması 5 resmi dilde 7/24 hizmet vermektedir. Bu anlamda erişilebilirlik bakımından olumlu bir değerlendirme yapmak mümkündür. Ancak KADES uygulamasına kayıt aşamasında internet erişimi gerekmekte, sonrasında çevrimdışı ihbarda bulunulabilmektedir. Alo 183 Sosyal Destek Hattı internet bağlantısı gerektirmeksizin, vatandaşlara 7/24 hizmet vermektedir. Ayrıca bu hat üzerinden işitme ve konuşma engeli olan vatandaşlara hizmet vermek amacıyla, görüntülü görüşme imkânı sağlanmış, işaret dili bilen personel istihdam edilmiştir. Bakanlık, hizmetin etkinliğinin artırılması amacıyla vatandaşların taleplerini sabit telefonlar ve cep telefonlarından kısa mesaj aracılığıyla da iletebileceklerini ifade etmiştir (www.aile.gov.tr, 2022).

Hizmetin kalitesini belirleyen bir diğer faktör ise; uygulamanın söz konusu ihtiyaca cevap verilebilirliğidir. Bu noktada KADES'in şiddete maruz kalan kadınlara cevap verilebilirlik düzeyi,



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

uygulama ile yetkili birimlere iletilen ihbarların dikkate alınarak gerekli tedbirlerin alınması çerçevesinde değerlendirilebilir. İçişleri Bakanlığı tarafından yapılan açıklamaya göre; 02.06.2020 tarihinde 453 bin 12 kişi uygulamayı indirmiş, 30 bin 601 kadın uygulama üzerinden ihbarda bulunmuştur". Bakanlık verilerine göre 2019'un ilk 5 aylık döneminde önleyici tedbir kararlarında %59, koruyucu tedbir kararlarında ise %70'lik bir artış sağlanmıştır (euronews.com, 2022). Yukarıda Tablo 1'de de belirtildiği gibi 31.12.2021 tarihinde 3 milyon 28 bin 217 kişi uygulamayı indirmiş, 155 bin 480 kadın uygulamadan ihbarda bulunmuştur. Yıllar itibarıyla rakamlarda 5 katından daha fazla bir artış yaşandığı görülmektedir. Bakanlık tarafından yapılan başka bir açıklamaya göre, KADES üzerinden yapılan ihbarlarda kolluk kuvvetlerinin müdahalesinin oldukça hızlı bir biçimde duruma müdahale ettiğini düşünenlerin oranı %78'dir. Alo 183 Hattı ise kadına yönelik şiddetle mücadele etmenin dışında, bir sosyal destek hattı olarak engelli, yaşlı, çocuklarla ilgili konularda da destek vermek üzere kurulmuştur. Dolayısıyla, şiddete maruz kalan kadınların taleplerine cevap verilebilirliğinin KADES'e kıyasla daha düşük olduğu sonucu çıkarılmaktadır.

Faulkner & Kaufman (2017)'in geliştirdiği kamu değeri ölçütlerinde hizmetin kalitesini belirleyen diğer faktörler memnuniyet ve vatandaş katılımı olarak belirtilmiştir. KADES ve Alo 183 uygulamasının memnuniyet düzeyinin değerlendirilebilmesi için eldeki bilgiler oldukça kısıtlı olmakla birlikte, İçişleri Bakanlığı tarafından yürütülen bir anket çalışmasında kadınların %84'ünün uygulamadan memnun olduğu görülmüştür. Ayrıca, TÜİK veri tabanında kamu hizmetlerine ilişkin memnuniyet düzeyini gösteren veriler söz konusudur. TÜİK'e göre 2020 yılında genel olarak kamu hizmetlerinden memnuniyet düzeyi önceki yıllara göre artarak asayiş hizmetlerinde %77,4, adli hizmetlerde %60,4 olmuştur (TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması, 2003-2020).

Projenin katılımcı anlayış çerçevesinde yürütülmesi kaliteyi, dolayısıyla kamu değeri başarısını artıran bir diğer faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu noktada politika yapımında katılım mekanizmalarından ne ölçüde yararlandığı sorusu gündeme gelmektedir. Kamu değeri kuramında politika yapımında hizmetten etkilenenler, aktörler ve diğer kurumlarla kısaca paydaşlarla iş birliği içinde hareket edilmesi savunulmaktadır. KADES projesi hakkında Bakanlık tarafından yapılan açıklamalar göz önüne alındığında, bilhassa hizmetin yürütülmesinde rol alacak olan kamu kurumlarıyla il ve ilçe düzeyinde iş birliği yapıldığı sonucu çıkarılmaktadır. İçişleri Bakanlığı öncülüğünde hayata geçirilen uygulamanın yaygınlaştırılmasında; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Adalet Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı ve Diyanet İşleri Başkanlığı ile iş birliği yaparak kadına yönelik şiddetle mücadele konulu bir genelge yayımlamıştır. Genelgede; Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele İl Koordinasyon, İzleme, Değerlendirme Komisyonlarının ilçe düzeyinde ve kaymakamlar başkanlığında ilgili kurum amirleri ile düzenli olarak toplanmasının sağlanması, il/ilçe düzeyinde yapılacak komisyon toplantılarında üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, kadın dernekleri, barolar vb. kurum ve kuruluşlardan etkin katılım sağlanması, KADES uygulamasının il/ilçe düzeyinde vatandaşlara duyurulması ve kullanımının sağlanması konusunda gerekli bilgilendirmenin gerçekleştirilmesi, iyi uygulama örneklerinin yaygınlaştırılmasının altı çizilmiştir (İçişleri Bakanlığı, 2020). Sivil toplum kuruluşları ve kadın derneklerinin sürecin aktörleri arasında yer alması katılımı, süreç iyi işletildiği takdirde kamu değeri başarısını artırabilir.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

Etkinlik- Verimlilik: Kamu yönetiminin kamu hizmetlerini yürütmedeki etkinliği; en genel ifadeyle “yönetimin amaçlarına ulaşma derecesini” ifade etmektedir (Parlak, 2011: 229). Kamu politikalarında mobil teknoloji araçlarının kullanılması kamu hizmetlerinin etkinliğinin çeşitli yollardan artırılmasına katkı sağlamaktadır. Bunlardan ilki, hizmet sunumunun maliyetinin azaltılmasıdır. Etkinliği artıran bir diğer faktör ise, kamu hizmetlerinin ihtiyaçlara daha hızlı bir biçimde cevap verebilmesi, bir başka ifadeyle bürokrasinin minimize edilmesidir. Bu açıdan düşünüldüğünde KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı, bireylerin şiddet tehlikesi söz konusu olduğunda, kolluk kuvvetlerine fiziksel olarak başvuruda bulunmalarına kıyasla, daha hızlı ve ivedi bir şekilde tedbir alınmasına imkân veren politika araçları konumundadır. Nitekim Bakanlık tarafından yürütülen anket çalışmasına göre ekiplerin olay yerine hızlıca müdahale ettiğini düşünenler %78 gibi iyi bir orandadır. Ancak Alo 183 Hattı’nın ihtiyaçları birbirinden farklı olan birden fazla gruba destek vermekle görevli olması, mevcut durumda kadına yönelik şiddetle mücadelede etkinliğini zayıflatmaktadır (Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı, 2021). Kolluk kuvvetlerinin uygulamalar üzerinden gelen ihbarlara en kısa sürede cevap vermesi bu noktada oldukça önemlidir. Bu doğrultuda ASHB ile İçişleri Bakanlığı’nın yürüttüğü farkındalık ve yaygınlaştırma çalışmalarının sunulan hizmetin etkinliğinin artırılmasına katkı sağlama potansiyeline sahip olduğu değerlendirilmesi yapılabilmektedir.

5. Sonuç

Kamu hizmetlerinin sunumunda piyasanın yönlendirici olduğu YKİ paradigması, kamu yönetiminin temel odağı olması gereken demokrasi, kamu yararı, meşruiyet gibi kavramların araçsallaşmasına yol açmış, tam da bu sebeple post-YKİ adıyla bilinen yeni yaklaşımları gündeme getirmiştir. Bu yaklaşımlar arasında yer alan kamu değeri; kamu yönetiminin halk için en iyi olan/değer üreten çözümlere yönelmesi gerektiğini savunmaktadır. Kuramın bir diğer ayırıcı yönü de, kamu politikalarının değerini artıran faktör olarak kamuoyu nezdinde meşruiyeti, yönetim ile vatandaşlar arasındaki güven kavramına vurgu yapmasıdır.

Kamu değeri kuramına ilişkin zengin bir yabancı literatür bulunurken, Türkçe literatürde çok sınırlı çalışmaların var olması, yapılan çalışmanın önemini ortaya koymaktadır. Bu çalışma ile Türkçe literatüre katkı sağlamak ve geçmişten günümüze çözüme kavuşturulmayan, kadına yönelik şiddet sorunu ile mücadelede hizmete koyulan mobil uygulamalara kamu değeri perspektifinden yaklaşılarak farkındalık oluşturulmak istenmiştir.

Kadına yönelik şiddet sorunu, günümüzde uluslararası ve ulusal alanda birçok düzenlemeler yapılmasına rağmen çözüme kavuşturulmayan küresel ve toplumsal bir sorun olarak gündemde yer almaktadır. Sorunun önlenmesi ve çözülmesine ilişkin yapılan tüm faaliyetler ise kamu değeri taşımaktadır. Bu nedenle de çalışmada, kadına yönelik şiddetle mücadele politikalarının bir parçası olan KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı projeleri kamu değeri perspektifinden ele alınmıştır. Herhangi bir politikanın ürettiği kamu değerinin ölçülmesine dair geliştirilen çerçeveler arasından Faulkner & Kaufman (2017)’in belirlediği sonuç başarısı, güven ve meşruiyet, hizmet sunumunun kalitesi ve etkinlik-verimlilik kriterleri üzerinden ilgili politika araçlarının kamu değeri üretme başarısının hangi düzeyde olduğu sorusuna cevap aranmıştır.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

Doi:10.25295/fsecon.1150319

Sonuç başarısının değerlendirilmesinde uygulamayı kullanan kadın sayısı ve uygulamanın koruyucu tedbir kararlarında olumlu bir etki yaratıp yaratmadığına ilişkin veriler kullanılmıştır. Bu noktada, resmi makamlar tarafından kadına yönelik şiddet araştırmalarının güncellenerek, bu araştırma sonuçlarına daha kolay ulaşılabilmesi için ilgili bakanlık sitelerinde de yayımlanması gerektiği tespit edilmiştir.

Bu uygulamalar, kamu değerinin bir diğer belirleyicisi olarak gösterilen güven ve meşruiyet açısından değerlendirildiğinde, politika aktörlerinin açıklamalarının olumlu yönde olduğu söylenebilir. Ancak, bireylerin kendilerini güvende hissetme düzeyleri cinsiyete göre farklılık göstermektedir. Dolayısıyla, genel olarak kamu hizmetlerinden memnuniyet oranları yüksek olmakla birlikte, kadınların kendilerini güvende hissetme oranlarının oldukça düşük olması kamu değeri başarısını sınırlandırmaktadır.

Hizmetin kalitesi bakımından değerlendirildiğinde, KADES ve Alo 183 Sosyal Destek Hattı'nın mobil araçlar olması, internet ve cep telefonu kullanma oranları ile uygulamaların cevap verilebilirlik düzeyleri üzerinden değerlendirme yapılmıştır. Kadınlarda cep telefonu kullanma oranları ülke genelinde internet erişim oranlarına kıyasla daha yüksektir. KADES uygulamasının başlangıçta internet erişimi gerektirmesi, Alo 183 Destek Hattı'nın ise yaşlı, engelli vb. toplumun farklı kesimlerine de hizmet etmekle yükümlü olmasının söz konusu hizmetlerin cevap verilebilirliğini kısıtlamaktadır.

Etkinlik- verimlilik bakımından değerlendirildiğinde ise KADES uygulamasının bürokrasiyi minimize etmesi bakımından etkinliği artırdığı, ancak Alo 183 Sosyal Destek Hattı'nın cevap verilebilirliğinin daha düşük olması nedeniyle kısıtlı etkinliğe ulaştığı söylenebilir.

Bütün bu değerlendirmelere ek olarak; merkezi yönetim tarafından geliştirilen bu uygulamaların kamusal ve özel alanlarda halka en yakın yönetim birimleri olan belediyeler tarafından daha çok uygulanmasının önem arz ettiği ifade edilebilir. Çünkü belediyeler, kırılan gruplar veya dezavantajlı gruplar içerisinde yer alan şiddet mağdurlarının yardım çağrılarında daha kolay ulaşabilmektedir. Dolayısıyla, belediye ile anında etkileşime geçilerek şiddetin önlenmesi veya sonucu azaltılmış olacak, bu sayede ise kamu politikalarının kamu değerinin ortaya koyulmasında başarı sağlanmış olacaktır. Çünkü belediyeler, subsidiarity (*hizmette yerellik*) ilkesi gereğince sorunu çözmeye en yakın olan birimler olarak; şiddetten etkilenen bireylerin yaşamlarını daha iyi hale getirebilmek için verdikleri destek ve hizmetlerin sağlanmasında önemli bir rol oynamaktadırlar. Dolayısıyla toplumsal sorunların önlenmesi mücadelesinde mobil teknolojileri tüm belediyelerin uygulaması için yerel mevzuatta yasal düzenlemelerin yapılması, sorunun çözümüne katkı sağlayacaktır.

Sonuç itibarıyla, çalışmada ifade edilen sınırlılıklarının ortadan kaldırılması ile kamu değeri ölçüt düzeylerinin tamamı üzerinden bir değerlendirme yapılabileceği ve bu değerlendirmenin uygulamaların da başarısına katkı sağlayacağı, diğer bir ifade ile kamu değeri başarısının artacağı düşünülmektedir. Bu noktada, kamu değeri ölçümüne yönelik ampirik çalışmaların kuramın uygulamaya aktarılmasına katkı sağlayacağı düşünüldüğünden daha fazla ampirik çalışmaların yapılması önerilmektedir.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

Kaynakça

- Aksakaloğlu, Y. & Akçakaya, M. (2021). Kamu Değeri Yaklaşımı'nın Eleştirel Kuram Temeli. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, 56(1), 272-289.
- Alford, J. & Hughes, O. (2008). Public Value Pragmatism as the Next Phase of Public Management. *The American Review of Public Administration*, 38(2), 130-148.
- Blaug, R., Horner, L. & Lekhi, R. (2006). *Public Value, Politics and Public Management*. London: Work Foundation.
- Bozeman, B. (2007). *Public Values and Public Interest: Counterbalancing Economic Individualism*. Washington DC: Georgetown University Press.
- Çaha, Ö. (2010). *Sivil Kadın*. Ankara: Savaş Yayınevi.
- DeForest Molina, A. & McKeown, L. C. (2012). The Heart of the Profession: Understanding Public Service Values. *Journal of Public Affairs Education*, 18(2), 375-396.
- Derosia, M. (2010). *The Five Core Values of Public Administration*. <https://www.govloop.com/community/blog/the-five-core-values-of-public-administration/>.
- Dobash, R. E. & Dobash, R. P. (1998). Cross-Border Encounters: Challenges and Opportunities. *Rethinking Violence Against Women*, 1-21. California USA: SAGE Publications.
- Düğmeci, F. & Gürsel, E. (2019). Kadına Yönelik Aile İçi Şiddetin Önlenmesi Hususunda Devletin Yükümlülükleri ve Sorumluluğu. *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 21(2), 843 – 873.
- Erten, Ş. (2021). Kamu Değeri: Tanımı ve Ölçülmesi Üzerine Bir İnceleme. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2), 104-125.
- Faulkner, N. & Kaufman, S. (2017). Avoiding Theoretical Stagnation: A Systematic Review and Framework for Measuring Public Value. *Australian Journal of Public Administration*, 77(1), 69–86. <https://doi.org/10.1111/1467-8500.12251>.
- Firidin, E. (2022). Şiddetin Önlenmesi Konusunda Bir Kamu Politikası Olarak Kamu Değeri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 73, 130-145.
- Gençosman, F. (2018). *Kamu Değeri Yönetimi Bağlamında Kamu-Özel Ortaklıkları*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Hills, D. & Sullivan, F. (2008). *Measuring Public Value 2: Practical Approaches*. London: Work Foundation.
- Işıkçı, Y. M. (2017). E-Devlet Uygulamalarının Hukuk Devletine Etkisi: Yeni Kamu İşletmeciliği Paradigması Üzerinden Bir Değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22, (Kayfor15 Özel Sayı), 1893-1913.
- Karagöz, B. (2008). Türkiye'de 1980 Sonrası Kadın Hareketinin Siyasal Temelleri ve "İkinci Dalga" Durağı. *Memleket Siyaset Yönetim*, 3(7), 168-190.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

- Karkın, N. (2015). Kamu Değeri Kavramı ve Kamu Değeri Yönetiminin Kamu Yönetimi Kuramı Bağlamındaki Yeri. Ö. Köseoğlu ve M. Z. Sobacı (Der.), *Kamu Yönetiminde Paradigma Arayışları: Yeni Kamu İşletmeciliği ve Ötesi*, 249-272. Bursa: Dora Yayıncılık.
- Kernaghan, K. (2003). Integrating Values into Public Service: The Values Statement as Centerpiece. *Public Administration Review*, 63(6), 711-719.
- Kesgin, B. (2012). *Kamu Sorumluluğunda Sosyal Hizmet*. İstanbul: Açılım Kitap.
- Koray, M. (2011). Avrupa Birliği ve Türkiye’de “Cinsiyet” Eşitliği Politikaları: Sol-Feminist Bir Eleştiri. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 2.
- Köseoğlu, Ö. & Tuncer, A. (2014). Kamu Yönetiminde Yeni Bir Yaklaşım Olarak Kamu Değeri: Kavramsal ve Kuramsal Açından Bir Tartışma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 12(24), 145-170.
- Meynhardt, T. (2017). Public Value Performance: What Does It Mean to Create Value in the Public Sector?. R. Andeßner et al. (Eds.), *Public Sector Management in a Globalized World*, 135-160. Wiesbaden: Springer.
- Moore, M. H. (1995). *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. USA: Harvard University Press.
- Moore, M. H. (2003). *The Public Value Scorecard: A Rejoinder and an Alternative to "Strategic Performance Measurement and Management in Non-Profit Organizations" by Robert Kaplan*. Harvard University: Working Paper.
- O’Flynn, J. (2007). From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications. *The Australian Journal of Public Administration*, 66(3), 353-366.
- Parlak, B. (2011). *Kamu Yönetimi Sözlüğü*. İstanbul: Marmara Kitap Merkezi.
- Sevinç Çubuk, E. B. (2021). *Bilişim ve İletişim Teknolojileri Bağlamında Kamu Değeri ve Kamuda İnovasyon: Sistem Tasarım Modeli*. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Soyocak Özalp, S. (2020). Yönetim Tartışmalarında Kamu Yararından Kamu Tercihine ve Kamu Değerine. *Akademik Hassasiyetler*, 7(13), 241-265.
- Spano, A. (2009). Public Value Creation and Management Control Systems. *International Journal of Public Administration*, 32(3-4), 328- 348.
- Spano, A. (2014). How Do We Measure Public Value? From Theory to Practice. *Studies in Public and Non-Profit Governance*. Public Value Management, Measurement and Reporting 3, 353-373. doi: 10.1108/S2051-663020140000003015.
- Stoker, G. (2006). Public Value Management: A New Narrative for Networked Governance. *The American Review of Public Administration*, 36(1), 41-57.
- Talbot, C. (2017). *Measuring Public Value A Competing Values Approach*. London: Work Foundation.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

Uçar Kocaoğlu, B. & Saylam, A. (2015). Kamu Değeri ve Yerel Yönetimler. H. Bircan ve B. Dilmaç (Ed.) *Değerler Bilançosu*, 143-165. Konya: Çizgi Kitabevi.

Van der Wal, Z. & Huberts, L. (2008). Value Solidity in Government and Business Results of an Empirical Study on Public and Private Sector Organizational Values. *The American Review of Public Administration*, 38(3), 264-285.

Yıldız, M. (2015). *Impact Assessment of E-Government: An Empirical Study of Measuring the Public Value Created through E-Initiatives*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

İnternet Kaynakları

2020 yılında ALO 183, ALO 144 ve ALO 170 hattı yaklaşık 33 milyon çağrı aldı. *İLKHA*, <https://ilkha.com/guncel/2020-yilinda-alo-183-alo-144-ve-alo-170-hatti-yaklasik-33-milyon-cagri-aldi-149144>, Erişim Tarihi: 15.05.2022.

Ailenin Korunması ve Kadına Karşı Şiddetin Önlenmesine Dair Kanun, (20.03.2012). Sayı: 28239 Cilt: 52, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuatmetin/1.5.6284.pdf>, Erişim tarihi: 18.07.2022.

Beş Yıllık Kalkınma Planları. T.C. Başkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı. <https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari>, Erişim Tarihi: 15.06.2022.

Cumhurbaşkanı Kararı. (2021, 3 Mart) *Resmi Gazete* (Sayı: 31429), <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2021/03/20210320-49.pdf>. Erişim Tarihi: 10.05.2022.

Declaration on the Elimination of Violence against Women Proclaimed by General Assembly (December 1993). https://www.un.org/en/genocideprevention/documents/atrocitycrimes/Doc.21_declaration%20elimination%20vaw.pdf, Erişim Tarihi: 13.07.2022.

Devlet Planlama Teşkilatı (2000). Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 2001-2005. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/12/Sekizinci_Bes_Yillik_Kalkinma_Plani-2001-2005.pdf, Erişim Tarihi: 20.07.2022.

İçişleri Bakanlığı (2020). *Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele Genelgesi*. <https://www.icisleri.gov.tr/81-ile-kadina-yonelik-siddetle-mucadele-genelgesi>, Erişim Tarihi: 15.06.2022.

KADES verileri açıklandı: Günde 566, saatte ise 23 kadın her an şiddet görmekten korkuyor, *Eorunews*, <https://tr.euronews.com/2020/07/20/kades-verileri-ac-kland-gunde-566-saatte-ise-23-kad-n-her-an-siddet-gormekten-korkuyor>, Erişim tarihi: 15.06.2022.

Kadının Statüsü Genel Müdürlüğü, Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele Koordinasyon Planı 2020-2021. <https://www.globalwps.org/data/TUR/files/Coordination%20Plan%20for%20Combati>



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

[ng%20Violence%20against%20Women%20\(2020-2021\)%20\(TR\).pdf](#), Erişim Tarihi: 18.06.2022.

Kadınlara Yönelik Şiddet ve Aile İçi Şiddetin Önlenmesi ve Bunlarla Mücadeleye İlişkin Avrupa Konseyi Sözleşmesi. (2011).
<https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/03/20120308M1-1.pdf>, Erişim Tarihi: 14.07.2022.

Kadınların Yüzde 90'ı KADES uygulamasının kendilerine güven verdiğini düşünüyor. *Hürriyet Gazetesi*. <https://www.hurriyet.com.tr/gundem/kadinlarin-yuzde-90i-kades-uygulamasinin-kendilerine-guven-verdigini-dusunuyor-41757145>, Erişim Tarihi: 16.05.2022.

Mor Çatı Kadın Sığınağı Vakfı. (2021). *Koronavirüs Salgını ve Kadına Yönelik Şiddet Raporu Kasım-Aralık 2020*. <https://morcati.org.tr/izleme-raporlari/koronavirus-salgini-ve-kadina-yonelik-siddet-mor-cati-kasim-aralik-2020-raporu/>, Erişim tarihi: 15.07.2022.

Şiddet Önleme ve İzleme Merkezleri Hakkında Yönetmelik <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=21457&mevzuatTur=KurumVeKurulusYonetmeligi&mevzuatTertip=5>, Erişim Tarihi: 16.06.2022.

TBMM Tutanak Dergisi. (2021).
<https://www.tbmm.gov.tr/Tutanaklar/DoneminTutanakMetinleri?Donem=27&YasamaYili=5>, Erişim Tarihi: 15.05.2022.

TBMM. (2022). Kadına Yönelik Şiddetin Sebeplerinin Tüm Yönleriyle Araştırılarak Alınması Gereken Tedbirlerin Belirlenmesi Amacıyla Kurulan Meclis Araştırması Komisyonu Raporu, <https://www.tbmm.gov.tr/Yasama/KomisyonRaporlari>, Erişim Tarihi: 15.07.2022.

TÜİK Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Araştırması (2004-2021).
[https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-\(BT\)-Kullanim-Arastirmasi-2021-37437](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Hanehalki-Bilisim-Teknolojileri-(BT)-Kullanim-Arastirmasi-2021-37437), Erişim Tarihi: 10.06.2022.

TÜİK Yaşam Memnuniyeti Araştırması (2003-2020).
<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yasam-Memnuniyeti-Arastirmasi-2021-45832#:~:text=T%C3%9C%C4%B0K%20Kurumsal&text=Mutlu%20oldu%C4%9Funu%20beyan%20eden%2018,y%C4%B1%C4%B1nda%20%16%2C6%20oldu.&text=Grafikteki%20rakamlar%C4%B1n%20toplam%C4%B1%2C%20yuvarlamadan%20dolay%C4%B1%20100'%C3%BC%20vermeyebilir>, Erişim Tarihi: 10.06.2022.

World Health Organization (WHO). (9 March 2021) https://www.who.int/health-topics/violence-against-women#tab=tab_1, Erişim Tarihi: 14.07.2022.

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.



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

An Evaluation of Mobile Applications Used to Struggle Violence Against Women from a Public Value Perspective

Tülay Demir, Fatma Nalbant

Extended Abstract

Public administration is affected by political, social and economic developments, as well as by developments in information and communication technology. In this period of the digital age, there are various possibilities, such as e-government methods and mobile tools, in the development of public policies. Mobile technology applications developed by public institutions and organizations through their own institutions make it easier for citizens to access public services more quickly. Information and communication technologies used as facilitating tools in public policies are mobile applications such as Central Physician Appointment System (MHRS), National Judicial Network Project (UYAP), SMS System, and Mobile Electronic System Integration (MOBESE) Project. As a result of the digitalization process, mobile applications are also included as applications aimed at struggle against violence against women. In the report published by the Turkish Grand National Assembly, it is stated that in some municipalities, mobile applications such as "Purple Button, My Purple Map" provide support to women who ask for help. These practices show positive results in preventing the risk of violence against women and situations that may pose a threat. These mobile applications have become very popular in Turkey in the last few years under the names of "KADES" and "Alo 183". It has the potential to ensure the protection of many women's safety in the face of violence, especially through legal regulations in the fight against violence, through these practices. The issue of violence against women is on the agenda today as a global and social problem that has not been resolved despite many international and national regulations. All activities to prevent and solve the problem have public value. For this reason, KADES and Alo 183 (Call 183) Social Support Line projects, which are part of the policies to combat violence against women, are discussed from the perspective of public value in this study.

Aside from the administration's use of these opportunities as a tool in the delivery of public services, the question of whether these practices are really valuable to the governed/citizens corresponds to another area of discussion in public administration. The NPM paradigm, which has very critical results in terms of opening the main focus of public administration to a discussion, is a perspective that prioritizes the business-oriented perspective in the provision of public services and instrumentalizes concepts such as democracy, public interest and legitimacy that should be in the main focus of public administration. As a matter of fact, the criticisms directed to the NPM paradigm were also based on this basis, and many new management approaches/paradigms under the name of post-NPM came to the fore. The public value approach/public value management brought to the literature by Mark H. Moore does not completely reject the NPM assumptions but requires public administrators to seek the best for the public, with the argument that the main focus of public administration is to produce public value. According to the author, the main duty of public administrators is to focus on solutions that will create value for the public, in other words, to be the seeker of public value. Although the claim that public value is an approach or a paradigm is debatable,



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.
Doi:10.25295/fsecon.1150319

the fact that it points to the necessity of providing public services in ways that are valuable to the benefit of society and even future generations in a broad sense, beyond merely meeting needs, has made quite a stir. In this respect, while the public value literature, which is very popular among public administration researchers, has developed in Anglo-Saxon countries, it is a very limited and up-to-date field of study in Turkey. When the literature is examined, it can be seen that the studies that draw the conceptual framework of the public value are predominant. In addition, studies are carried out to determine the public value produced by a public policy or public service. However, here comes the difficulty of defining and measuring the concept of value. At this point, many frameworks/measures developed in response to the question of how to determine public value are in the literature. One of them was brought to the literature by Faulkner & Kaufman (2017). The authors mention four key criteria in determining public value: Outcome success, trust and legitimacy, quality of service delivery, and effectiveness. Result success; It concerns the extent to which the public agency achieves results that are publicly valuable in different fields. In the literature, national security, food safety, public health, and the reduction of environmental pollution. The results about the public value are shown among the elements of public value.

Trust and legitimacy; It is about the extent to which the public and stakeholders trust the management's activities and accept the management's activities as legitimate. In daily use, the concept of legitimacy is used in the sense of legality and compliance with the law; it is defined as making the reason for the existence of political power a reasonable meaning for the governed, basing it on the consent and approval of the people. Along with these definitions, public trust, the level of trust in specific services/policies, and the opinions that the services are provided in a transparent and fair manner can be shown as concrete indicators of trust and legitimacy. Quality of service delivery; means the level of meeting the needs of users with high quality of the services offered. Satisfaction of individuals, accessibility and usefulness of services, and sufficient level of citizen participation; are indicators that maximize the responsiveness level and quality of services. Finally, efficiency - efficiency; the level of reaching the maximum benefit with minimum resources, avoidance of unnecessary bureaucracy, generating monetary value and the superiority of benefits over costs are among the criteria that increase the effectiveness of public value. The realization of at least one of the levels under these main criteria ensures the measurement of public value.

In order for the state to produce public value through these practices, the necessity of acting with the aim of not only meeting public needs but also creating value for those who are affected and not affected by services in a broader sense comes to the fore. Among the frameworks developed for measuring the public value produced by any policy, an answer was sought to the question of the level of success of the relevant policy tools in producing public value based on the success of the result, trust and legitimacy, quality of service delivery and effectiveness-efficiency criteria determined by Faulkner & Kaufman (2017). In the evaluation of the outcome success, data on the number of women using the application and whether the application had a positive effect on the protective measures were used. At this point, it has been determined that the research on violence against women should be updated by the



Demir, T. & Nalbant, F. (2023). Kadına Yönelik Şiddetle Mücadelede Kullanılan Mobil Uygulamaların Kamu Değeri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 341-364.

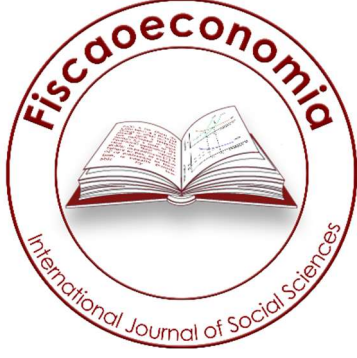
Doi:10.25295/fsecon.1150319

official authorities and published on the websites of the relevant ministry so that the results of this research can be accessed more easily.

When these practices are evaluated in terms of trust and legitimacy, which are other determinants of public value, it can be said that the statements of policy actors are positive. However, the level of individuals' feelings of self-confidence differs according to gender. Therefore, despite the high level of satisfaction with public services in general, the low rate of women's feeling of security limits the achievement of public value.

The quality of the service was evaluated on the basis of the mobile devices of KADES and Alo 183 Social Support Line, the rates of internet and mobile phone usage, and the responsiveness of the applications. The rate of using mobile phones among women is higher than the rates of internet access across the country. The KADES application requires internet access at the beginning, and the Alo 183 Support Line is for the elderly, disabled or similar other people. The fact that it is obliged to serve different segments of society limits the responsiveness of the services in question. When evaluated in terms of effectiveness-efficiency, it can be said that the KADES application increases efficiency in terms of minimizing bureaucracy, but the Alo 183 Social Support Line has limited effectiveness due to its lower responsiveness.

As a result, it is thought that by removing the limitations expressed in the study, an evaluation can be made on all levels of public value criteria and this evaluation will contribute to the success of the practices, in other words, the success of the public value will increase. At this point, since it is thought that empirical studies on the measurement of public value will contribute to the transfer of theory to practice, it is recommended to conduct more empirical studies. In addition to all these evaluations, it can be stated that it is important that these applications developed by the central government are implemented more by the municipalities, which are the closest administrative units to the public. Because municipalities can more easily reach calls for help from victims of violence who are among vulnerable or disadvantaged groups. Therefore, by interacting with the municipality immediately, the prevention or result of violence will be reduced, and thus, success will be achieved in revealing the public value of public policies. Because municipalities are the closest units to solving the problem in accordance with the principle of subsidiarity, they play an important role in providing the support and services they provide to improve the lives of individuals affected by violence. Therefore, making legal arrangements in local legislation for the implementation of mobile technologies by all municipalities in the struggle to prevent social problems will contribute to the solution of the problem.



Research Article/Araştırma Makalesi

1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar

Governments and Ministries in Turkey: 1923-2018

Özhan DEMİRKOL¹

Öz

Türkiye'de uygulanan hükümet sistemlerinin özelliklerine dair geniş bir literatür bulunsa da parlamenter ve yarı-başkanlık dönemlerinde kurulan Türk hükümetlerinin ampirik özelliklerine dair çalışma sayısı sınırlıdır. Betimsel olarak hazırlanan bu çalışmanın amacı 1923'ten 2018'e dek faaliyet gösteren 65 hükümetin hükümet ve bakanlıklar düzeyinde temel özelliklerine dair veri sağlamaktır. Bu kapsamda 1923-2018 arasında görev alan bakanların isimleri, görev süreleri, mensup olduğu partiler ve meclis üyelik durumları bir veri tabanına girilmiş ve elde edilen bulgular sayı, yüzde, ortalama, minimum ve maksimum değerleri kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca, 65 hükümetin tamamında varlığını sürdürmüş olan 8 bakanlık düzeyinde analizler gerçekleştirilmiştir. Çalışma sonucunda hükümet türlerinin hükümetlerin görev süreleri, hükümet başına düşen ortalama bakan değişimi gibi değişkenler üzerinde etkili olduğu bulunmuştur. Elde edilen veriler bakanlık değişimi ve hükümet süresi gibi faktörlerin açıklanmasında kullanılabilir.

Jel Kodları: D73, H10, H11

Anahtar Kelimeler: Hükümet, Bakanlar Kurulu, Bakanlık, Türkiye Cumhuriyeti

Abstract

Despite the works on legal characteristics of Turkish government system, less has been studied on the empirical characteristics of the system. This descriptive study aims to provide empirical data on the basic characteristics of Turkish governments at governmental and ministerial levels between 1923 and 2018. Within this context, data on the names, parties, duration in office and the parliamentary membership of 1915 ministers were analyzed using descriptive statistics, including number, percentage, mean and minimum-maximum values. Besides, eight ministries that prevailed in all 65 governments were analyzed. The findings showed that the type of government had a significant impact on the duration of governments and ministerial change. The findings of this study may be used to conduct comparative studies to explain the duration of governments and the length of ministerial tenure.

Jel Codes: D73, H10, H11

Keywords: Government, Council of Ministers, Ministries, Turkish Republic

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü, ozhandem@gmail.com, ORCID 0000-0002-0244-4129

1. Giriş

2017 Anayasa referandumunu ile kabul edilen Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi sonrasında Başbakanlık ve Bakanlar Kurulu kaldırılarak yetkileri Cumhurbaşkanlığına devredilmiştir. Yaşanan sistem değişikliği nedeniyle günümüzde önemini görece kaybeden bakanlıklar aslında uzun yıllardır ilgi çeken bir akademik konu olmuştur. Cumhuriyetin ilanı sonrasında yürütmenin asli unsuru olan Bakanlar Kurulunun yetkileri genellikle yasama-yürütme ilişkileri ve hükümet sistemleri bağlamında ele alınmıştır.² Bakanlar Kurulunun kuruluş ve yetkilerine dair hukuki çerçeveyi detaylıca inceleyen çalışmaların sayısının çokluğuna rağmen hükümetlere ve Bakanlar Kurulu üyelerine dair ampirik veri sunan çalışma sayısı kısıtlıdır. Bu durum bakanların çoğunlukla meclis üyeleri arasından seçilmesi ve bu nedenle siyasi elit denilince milletvekillerinin akla gelmesinden kaynaklanmaktadır.

Türk siyasi elitleri üzerine yapılan çalışmaların büyük çoğunluğu milletvekillerinin demografik özelliklerine değinmektedir. Frey'in 'Türk Siyasi Elitleri' (1965) adlı eserinden bu yana çok sayıda çalışma milletvekillerinin yaş, meslek, cinsiyet ve medeni durum gibi sosyodemografik özelliklerini incelemiştir (Dorronsoro & Massicard, 2005; Sayarı & Hasanov, 2008; Tachau, 1980; Tachau & D. Good, 1973). Özellikle Arslan (2005, 2007) tarafından hazırlanan çalışmalar iller ya da partiler bazında milletvekillerinin demografik özelliklerine yer vermektedir. Ayrıca kadın milletvekilleri (Ertan & Aykaç, 2019), 1950-60 arası milletvekilleri (Altan, 2008) ve çok partili dönemde bürokrat kökenli milletvekillerinin sosyodemografik özellikleri (Bildirici, 2019) incelenen diğer konular olmuştur.³ Ancak milletvekillerinin demografik özelliklerine yönelik ilgiye kıyasla Cumhuriyet dönemi hükümetlerinin özelliklerine ve Bakanlar Kurulu üyelerinin profillerine değinen çalışma sayısı daha azdır.

Bu betimleyici çalışmanın temel amacı Cumhuriyetin kurulduğu 1923 yılından Bakanlar Kurulunun kaldırıldığı 2018 yılına dek kurulan 65 hükümet ve bakanlıkların temel özellikleri konusunda ampirik veri sağlamaktır. Bu amaç doğrultusunda ilk olarak Çay (2009) ile Neziroğlu & Yılmaz (2013, 2015) tarafından sunulan veriler kullanılarak 1923'ten 2018'e dek kurulan hükümetlerde görev almış toplam 1915 başbakan ve bakanın göreve geliş ve görevden ayrılış tarihleri, partileri ve parlamento üyeliklerine dair bilgiler Microsoft Excel programında hazırlanan bir tabloya girilmiştir. Veri girişinde vekaleten bakanlık yapmış kişiler analiz dışı bırakılmıştır. Verilerin doğruluğu mevcut çalışmalarla kontrol edilerek tabloya son hali verilmiştir (Bayrak, 1984; Demiral, 1973; Mutlu-Eren, 2014; Sonntag, 2022; Woldendorp vd., 2000). Elde edilen veriler hükümet ve bakanlık düzeyinde analiz edilmiştir. Hükümet düzeyindeki analizlerde hükümet tipi ve görev süresi, bakanlık sayısı, bakanların ortalama görev süresi ve aynı hükümet döneminde görev değişimi yaşayan bakan sayısı incelenmiştir. Bakanlık düzeyindeki analizlerde ise bakanlıkların isim değişimi, bakan sayısı ve değişimi, bakanların ortalama görev süresi ile en fazla ve en uzun görev yapan bakanlar analiz edilmiştir. Ancak kimi bakanlıklar zaman içerisinde isim değiştirmiş, başka bakanlıklar ile birleşmiş ya da

² Bakanlıkların kuruluş ve örgütlenmesine dair hukuki çerçeveye dair çalışmalar için bkz. Lamba, Aktel, Altan & Kerman (2014), Sencer (1985b), Tekbaş (2002), Ayanoğlu (2005), Karaer (1987, 1990). Bakanlar Kurulunun yetkilerini anayasa hukuku bağlamında ele alan kimi çalışmalar için bkz. Aldıkaçtı (1970), Arsel (1965), Başgil (1960), Tanör (2007), Özbudun (2011), Gözler (2000).

³ 1920'den bu yana milletvekilliği yapmış siyasetçilerin sosyodemografik verileri TBMM tarafından hazırlanan TBMM Albümlerinde (2022) bulunmaktadır.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

görevleri devlet bakanlığına devredilmiştir. Bu nedenle Başbakanlık ve 1923'te kurulan ilk hükümetten bu yana her hükümette yer alan 8 icracı bakanlık incelenmiş, daha kısa ömürlü olan ya da süreklilik göstermeyen bakanlıklar analiz dışı bırakılmıştır.

Çalışmamızın iki temel kısıtlılığı bulunmaktadır. Öncelikle çalışmamız tamamen betimleyici verilere dayanmaktadır. Dolayısıyla elde ettiğimiz verilerin neden ortaya çıktığını açıklayacak analizlere ihtiyaç bulunmaktadır. İkinci olarak, bakanlıklar düzeyindeki analizler bakanlıkların tamamını kapsamamıştır. Bu kısıtlılıklarına rağmen, çalışmamızdan elde edilen bulgular hükümet süreleri ve bakanlık değişimini etkileyen faktörleri açıklayacak karşılaştırmalı çalışmalar için kullanılabilir. Ayrıca çalışma bulgularına dayanarak koalisyon hükümetlerinde daha fazla bakanlık olmasının altında yatan nedenler araştırılabilir.

Çalışmamız dört temel bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde Türkiye Cumhuriyeti hükümetleri ve bakanlıklar üzerine hazırlanmış çalışmalar taranacaktır. Bu bölümü takiben Bakanlar Kurulunun ve bakanlıkların kuruluşunu düzenleyen temel hukuki çerçeve sunulacaktır. Üçüncü bölümde ise 1923-2018 arasında kurulan hükümetlerin görev süreleri, kurucu partiler, bakanlık sayısı ile bakanların görev süresi, değişimi ve parlamento üyeliği durumuna dair veriler sunulacaktır. Son bölümde Başbakanlık ve 1923'ten günümüze süreklilik gösteren 8 bakanlığa dair verilere yer verilecektir.

2. Literatür Taraması

Cumhuriyet dönemi hükümetlerinin özelliklerine ve Bakanlar Kurulu üyelerinin profillerine değinen çalışma sayısı sınırlıdır. Demiral (1973), Bayrak (1984), Çay (2009) ve Neziroğlu & Yılmaz (2013, 2015) Bakanlar Kurulu üyelerinin isimleri, üyelerin göreve başlama ve görevden ayrılma tarihleri, partileri ve seçim bölgeleri konularında bilgi sunmuştur. Resmî Gazetenin çeşitli sayıları ile kimi internet kaynakları da Bakanlar Kurulu üyelerinin isimlerine yer vermektedir (Sonntag, 2022).

Hükümetler düzeyinde gerçekleştirilen ilk analiz Sencer (1985a) tarafından gerçekleştirilmiştir. 1920-85 arası kurulmuş 45 hükümetin sıra düzeni, bileşimi, siyasal yapısı ve görev süreleri konusunda betimleyici bilgi sunan Sencer'in çalışması sonucunda hükümetlerin çoğunlukla tek parti tarafından oluşturulduğu ve koalisyonların hükümetlerin süresini kısalttığı bulunmuştur. Bakanlar Kurulu üyelerinin sosyodemografik ve siyasi özellikleri konusundaki ilk kapsamlı çalışma ise Turan (1986) tarafından hazırlanmıştır. 1946'dan 1980'e dek görev yapmış tüm bakan ve milletvekillerinin bilgilerini derleyen Turan, bakan ve milletvekillerini eğitim, meslek, yerellik, parlamenter deneyim açısından karşılaştırmıştır. Çalışma sonucunda milletvekillerine kıyasla bakanların daha eğitilmiş ve bürokratik kökenli olduğu, yerellik düzeylerinin daha az olduğu, ekonomik olarak daha kalkınmış bölgelerden geldikleri ve siyasi deneyimlerinin daha fazla olduğu bulunmuştur. Ancak bahsi geçen her iki çalışma da hazırlandıkları yıllar itibarıyla güncelliğini kaybetmiştir.

Cumhuriyet dönemi hükümetleri üzerine gerçekleştirilmiş bir başka önemli çalışma ise Woldendorp, Keman & Budge (2000) tarafından hazırlanmıştır. 48 demokratik ülkede 1945-1998 yılları arasında kurulan hükümetlerin kuruluş yılı, süresi, türü, bitiş sebebi, hükümetlere katılan partilerin isimleri ve milletvekili sayısı ile bakanlık yapmış siyasetçilerin isimlerine yer



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

veren bu önemli çalışma Türkiye üzerine bir analiz gerçekleştirmemiştir. Ayrıca 1923-1945 arası kurulan hükümetlere yer vermeyen bu çalışmadaki bilgilerin güncellenmesi gerekmektedir. Bu konudaki eksiklik Sayarı & Dikici-Bilgin (2011) tarafından giderilmiştir. 1923'ten 2009'a dek görev yapmış bakanları yaş, cinsiyet, doğum yeri, yerellik, meslek, eğitim ve geçmiş siyasi deneyim yönünden inceleyen Sayarı & Dikici-Bilgin (2011), bahsi geçen dönemde kurulmuş 60 hükümeti on yıllık periyodlar halinde analiz etmiştir. Çalışma sonucunda 1950 ve 2002 genel seçimleri ile askeri darbeler sonrasında bakanların büyük oranda değiştiğini bulunmuştur. Ayrıca bakanların genellikle orta yaşlı, üniversite mezunu, hukuk eğitimi almış ve akademik deneyimi olan milletvekilleri arasından seçildiği belirtilmiştir. Sayarı & Dikici-Bilgin (2018) tarafından gerçekleştirilen başka bir çalışmada ise 1950'den 2011'e dek görev alan ve siyasi deneyimi olmayan teknokrat bakanlar yaş, cinsiyet, eğitim, yurtdışı eğitim deneyimi ve mesleki yönden analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda teknokrat bakanların çoğunlukla hukuk kökenli olduğu, sivil ve askeri bürokrat kökenli bakanların sayısının zamanla azalarak yerini akademisyen, mühendis ve yönetici kökenli bakanlara bıraktığı bulunmuştur. Hükümet ve bakanların özelliklerini onar yıllık periyodlar halinde sunan Sayarı ve Dikici-Bilgin'in çalışmalarının da tüm hükümetlere dair bilgi sunacak ve 2009 sonrası hükümetleri kapsayacak şekilde güncellenmesi gerekmektedir.

Sayarı & Dikici-Bilgin'in (2011) çalışmasına benzer bir çalışma Mutlu-Eren (2014) tarafından yürütülmüştür. 1950-2011 arasında görev yapmış hükümet ve bakanların görev süresi, bakan sayısı, başbakan ve bakanların partileri ile hükümetlerin türü konularında bilgi sunan Mutlu-Eren bakanları yaş, cinsiyet ve mesleki özellikleri yönünden analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda hükümet türünün hükümet süresini etkilediği ve koalisyonlarda büyük partilerin milletvekilleri sayısına oranla daha az koltuk sahibi olduğu bulunmuştur. Ayrıca Sayarı & Dikici-Bilgin'in (2011) bulgularına benzer bir şekilde bakanların genellikle orta yaşlı ve üniversite mezunu olduğu, hukuk eğitimi aldığı, yerellik düzeyinin zamanla azaldığı ve az gelişmiş illerden milletvekili seçilen bakan sayısının zaman içinde arttığı belirtilmiştir. Ancak Mutlu-Eren'in çalışmasında 1950 öncesinde kurulan hükümetlere dair veri sunulmamaktadır.

Türkiye Cumhuriyeti hükümetlerini bakanlık düzeyinde inceleyen en kapsamlı çalışma ise Altunok vd. (2019) tarafından derlenen "Türkiye Cumhuriyet Bakanlıklar Tarihi" adlı eserdir. 1920'den 2020'ye dek kurulan tüm bakanlıkları kuruluş dönemi, ad değişimi, başka bakanlıklarla birleşme ya da ayrılma durumu ile bakanların göreve başlama ve görevden ayrılma tarihleri gibi özellikler açısından inceleyen çalışma, bakanlıkların kurulma süreci ve idari yapılanması hakkında da bilgi sunmaktadır. Ancak, bakanlıkları ayrı bölümler halinde inceleyen bu kapsamlı çalışmadan elde edilecek verilerin karşılaştırmalı çalışmalarda kullanılacak şekilde düzenlenmesi gerekmektedir.

Bu kapsamlı çalışmalara ek olarak daha sınırlı analizler de mevcuttur. Özalp, Bir & Yeles (1988), 9. ve 18. dönem bakan ve milletvekillerini sosyodemografik özellikler açısından karşılaştırmıştır. Aydın & Kahraman (2015) kadınların mecliste ve kabinede temsil oranına değinmiş ve kadın bakanların sosyodemografik özelliklerine dair veri sunmuştur. Çolak (2021) içişleri bakanlarının sosyodemografik özelliklerini analiz etmiştir. Benzer bir şekilde Ormankıran, Bayram & Karaçar (2014), turizm bakanlarının sosyodemografik özellikleri ve yasama faaliyetlerini incelemiştir. Ancak bu çalışmaların kapsamı oldukça kısıtlıdır.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar.
Fiscoeconomia, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

3. Bakanlar Kurulu ve Bakanlıklar ile ilgili Hukuki Çerçeve

1923'ten 2018'e yürütme yetkisi temel olarak dört ana aktör ve kurum arasında paylaşılmıştır: 1) Cumhurbaşkanı, 2) Başbakan, 3) Bakanlar ve 4) Bakanlar Kurulu. Bu aktörlere dair yasal düzenlemeler hükümet sistemlerini kategorize etmekte kullanılan analitik çerçeve kullanılarak analiz edilecektir (Demirkol & Demirdal, 2022). Bu bağlamda ilgili yasal düzenlemeler yürütmenin odağı, bakanlıkların kurulması, Başbakan ve bakanların belirlenmesi, Bakanlar Kurulunun göreve başlaması ve görevden alınması ile bakanların bireysel olarak görevden ayrılması boyutları etrafında ele alınacaktır. İncelememizde temel olarak 1921, 1924, 1961 ve 1982 Anayasaları ile Bakanlar Kurulunun yetki ve işleyişini değiştiren 1923 ve 1971 Anayasa değişikliklerine değinilecektir. Ayrıca ikincil kaynaklar kullanılarak bakanlıkların kurulmasını düzenleyen kanunlara yer verilecektir.

3.1. Bakanlar Kurulunun Kompozisyonu ve Yürütme Yetkisi

Bakanlar Kurulunun yürütme yetkisini paylaştığı aktörler zaman içinde değişmiştir. 1921 Anayasası meclis hükümeti modelini getirmiş ve yasama ve yürütme yetkisini Büyük Millet Meclisinde (BMM) toplamıştır. 1921 Anayasasına göre "icra kudreti ve teşri salahiyeti milletin yegâne ve hakiki mümessili olan BMM'de tecelli ve temerküz eder" (1921/2) ve devlet BMM Hükümeti unvanını taşıyan BMM tarafından idare olunur (1921/3). Ancak 1921 Anayasasının 8. maddesinde yer alan "BMM Hükümetinin inkısam eylediği devairi kanunu mahsus mucibince intihapkerdesi olan vekiller vasıtasıyla idare eder" ifadesi ile bakanlıkların meclisin seçtiği bakanlar aracılığıyla yönetileceği belirtilmiştir (Gözler, 2000: 51). 1923 Anayasa değişikliği ile devletin BMM tarafından idare olunacağı tekrar belirtilse de meclisin "hükümetin inkısam ettiği şubatı idareyi İcra Vekilleri vasıtasıyla idare edeceği" ifade edilerek yürütme yetkisi BMM adına Bakanlar Kuruluna devredilmiştir (1923/4). 1924, 1961 ve 1982 Anayasaları ise Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kurulunun yürütme yetkisine sahip aktörler olduğunu açıkça belirtmiştir. 1924 Anayasası meclisin yürütme yetkisini "kendi seçtiği Cumhurbaşkanı ve onun tayin edeceği Bakanlar Kurulu eliyle" kullanacağını ifade ederken (1924/7), 1961 Anayasası yürütme görevinin "kanunlar çerçevesinde, Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kurulu tarafından yerine getirileceğini" belirtmiştir (1961/6). 1982 Anayasası ise yürütme yetki ve görevinin "Cumhurbaşkanı ve Bakanlar Kurulu tarafından Anayasaya uygun olarak" yerine getirileceğini ifade etmiştir (1982/8).

Bakanlar Kurulunun üyeleri de zaman içinde değişmiştir. 1921 Anayasasına göre İcra Vekilleri Heyeti İcra Vekillerinin kendi aralarından seçtikleri bir reis ve Vekiller Heyetinin tabi reisi olan BMM Reisinden oluşmaktadır (1921/9). 1924 Anayasasına göre bakanlar Başbakanın reisliği altında Bakanlar Kurulunu meydana getirirken (1924/45), 1961 ve 1982 Anayasalarına göre Bakanlar Kurulu Başbakan ve bakanlardan kurulmuştur (1961/102, 1982/109).

3.2. Bakanlıkların Kuruluşu ve Yeniden Düzenlenmesi

1920'de BMM'nin açılması sonrasında ilk Bakanlar Kurulu 25.04.1920 tarihli "İcra Vekillerinin Sureti İntihabına Dair Kanuna" dayanarak kurulmuştur (Sencer, 1985b: 11). İlgili kanun 11 bakanlıktan oluşan bir Bakanlar Kurulu oluşturulmasını öngörmüştür.⁴ 1921 ve 1924

⁴ Kanununun 1. Maddesine göre bu bakanlıklar "Şer'îye ve Evkaf, Sıhhiye ve Muaveneti İçtimaiye, İktisat (Ticaret, Sanayi, Ziraat, Orman ve Maadin), Maarif, Adliye ve Mezahip, Maliye ve Rüşumat ve Defteri Hakani, Nafia,



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

Anayasaları bakanlık sayısına dair bir özel bir hüküm getirmemiş, bakanlıkların kurulması ve kaldırılmasının yasaya dayanacağını belirtmiştir. 08.02.1937 tarih ve 3117 sayılı “Devlet Dairelerinin Vekaletlere Tefriki ve Siyasi Müsteşarların Vazifeleri Hakkında Kanun” ile bakanlık sayısının en az on iki, en fazla on altı olacağı ve bu sayının devlet vekillerini de kapsayacağı belirtilmiştir. Böylece Devlet Bakanlığı kurumundan ilk defa söz edilmiştir (Karaer, 1990: 52). Aynı yıl içerisinde çıkarılan 29.11.1937 tarih ve 3271 sayılı “Devlet Dairelerinin Vekaletlere Ayrılması Hakkındaki Kanun” ile bakanlıkların kuruluş ve sayısının Başbakanın teklifi ve Cumhurbaşkanının onayı ile belirleneceği hükmü getirilmiştir (Lamba vd., 2014: 179). 13.09.1946 tarih ve 4951 sayılı “Bakanlıklar Kuruluşu Hakkında Kanun” ile Devlet Bakanlıklarının kurulabileceği ve devlet bakanlarından birine Başbakan Yardımcılığı görevi verilebileceği ifade edilerek Başbakan Yardımcılığı kurumunun hukuki altyapısı oluşturulmuştur (Lamba vd., 2014: 179).

1961 Anayasası “Bakanlıklar kanunun koyduğu esaslara göre kurulur” ifadesi ile bakanlıkların kuruluşunu tekrar yasanın düzenlemesine bırakmıştır (Sencer, 1985b: 21). 26.06.1962 tarihli ve 55 sayılı kanun ile 4951 sayılı kanun yeni dönemdeki koalisyon hükümetlerine uyum sağlayacak şekilde değiştirilmiş ve devlet bakanlarından bir kaçına Başbakan Yardımcılığı görevi verilmesi olanağı getirilmiştir (Karaer, 1990: 58). Böylece koalisyon ortağı parti liderlerinin Başbakan yardımcısı olarak görevlendirilmesinin önü açılmıştır. Ayrıca bu dönemde bakanlıkların kurulması ve yeniden düzenlenmesi Başbakan ile Cumhurbaşkanı tarafından çözülecek bir husus olarak görülmeye devam etmiştir (Karaer, 1990: 58).

1982 Anayasası bakanlıkların kurulması, kaldırılması, görevleri, yetkileri ve teşkilatının kanunla düzenleneceğini belirtmiştir (1982/116). Bu kapsamda ilk olarak 19.06.1982 tarih ve 2680 sayılı Yetki Kanununa dayanılarak 14.12.1983 tarih ve 174 sayılı “Bakanlıkların Kuruluş ve Görev Esasları Hakkında Kanun Hükmünde Kararname (KHK)” çıkarılmış ve bu KHK 27.09.1984 tarih ve 3046 sayılı Kanun ile meclis onayından geçmiştir. Ayrıca 175-187 sayılı KHK'lar ile Millî Savunma Bakanlığı dışındaki bakanlıkların örgütsel yapıları yeniden düzenlenmiştir (Karaer, 1990: 63–64; Lamba vd., 2014: 180).⁵ Bakanlıkların görev ilkelerini ve örgütlenişini ayrıntılı bir şekilde belirten 3406 sayılı Kanun cetvelinde 14 bakanlığa yer verilmiş, en fazla yedi devlet bakanlığı kurulabileceği ve devlet bakanlarından en çok ikisinin başbakan yardımcısı olabileceği belirtilmiştir (Karaer, 1990: 64).⁶ Devlet bakanlığı sayısının üst sınırı 1986 yılında 10, 1988 yılında 15, 1994 yılında ise 20'ye yükseltilmiştir (Lamba vd., 2014: 182).

Parlamente dönemin son kapsamlı düzenlemesi ise 03.05.2011 tarih ve 6223 sayılı “Kamu Hizmetlerinin Düzenli, Etkin ve Verimli Bir Şekilde Yürütülmesini Sağlamak Üzere Kamu Kurum ve Kuruluşlarının Teşkilat, Görev ve Yetkileri ile Kamu Görevlilerine İlişkin Konularda Yetki

Dahiliye (Emniyeti Umumiye, Posta ve Telgraf), Müdafaa-i Milliye, Hariciye, Erkanı Harbiye-i Umumiye işlerini görmek üzere” kurulur.

⁵ 175-187 sayılı KHK'lar ile düzenlenen bakanlıklar ve KHK numaraları şunlardır: Adalet (175), İçişleri (176), Dışişleri (177), Maliye ve Gümrük (178), Milli Eğitim Gençlik ve Spor (179), Bayındırlık ve İskân (180), Sağlık Sosyal Yardım (181), Ulaştırma (182), Tarım Orman ve Köy İşleri (183), Çalışma ve Sosyal Güvenlik (184), Sanayi ve Ticaret (185), Enerji ve Tabii Kaynaklar (186) ve Kültür ve Turizm Bakanlığı (187) (Lamba vd., 2014: 181).

⁶ Bu bakanlıklar Adalet, Milli Savunma, İçişleri, Dışişleri, Maliye ve Gümrük, Milli Eğitim Gençlik ve Spor, Bayındırlık ve İskân, Sağlık ve Sosyal Yardım, Ulaştırma, Tarım Orman ve Köy İşleri, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Sanayi ve Ticaret, Enerji ve Tabii Kaynaklar ve Kültür ve Turizm Bakanlıklarıdır.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

Kanununa" dayanılarak çıkarılan KHK'lar ile gerçekleşmiştir. 643 sayılı KHK ile devlet bakanlıkları kaldırılmış, yeni KHK'lar ile bakanlıkların teşkilat ve görevleri yeniden belirlenmiştir (Lamba vd., 2014: 182–183).⁷

3.3. Başbakan ve Bakanların belirlenmesi

1921 Anayasası ilk haliyle bakanların kendi aralarından bir başbakan seçeceğini ve devlet başkanı olan Meclis Başkanının Bakanlar Kurulunun doğal başkanı olduğunu belirtmiştir (1921/9). 1922 tarih ve 244 sayılı "İcra Vekillerinin Sureti İntihabına Dair Kanun" gereğince İcra Vekilleri Reisi olan Başbakan ile İcra Vekilleri olarak adlandırılan bakanlar BMM tarafından gizli oy ve salt çoğunluk ile meclis üyeleri arasından ayrı ayrı seçilmektedir. Ayrıca Başbakan bakan olarak da görev yapabilmektedir (Sencer, 1985b: 12). Böylece 1. ve 2. İnönü Hükümetlerinde Başbakan olan İsmet İnönü aynı zamanda Dışişleri Bakanlığı yapmış, 1. Okyar Hükümetinde ise Başbakan Fethi Okyar, Savunma Bakanlığı görevini üstlenmiştir. 1923 Anayasa değişikliği ile Başvekili 'intihap' yetkisi Cumhurbaşkanıya verilmiştir (1923/12). 1924 Anayasası ise Başvekili 'tayin' yetkisini Cumhurbaşkanıya tanımıştır (1924/44). 1961 ve 1982 Anayasaları ise Başbakanın Cumhurbaşkanıyla TBMM üyeleri arasından atanacağını belirtmiştir (1961/102; 1982/109).

Bakanların belirlenme yetkisi de zaman içinde değişmiştir. 1921 Anayasasına göre İcra Vekilleri BMM tarafından kendi üyeleri arasından seçilmektedir (1921/8). 1923 Anayasa değişikliği ile bakanların Başvekil tarafından BMM üyeleri arasından seçilmesi ve Cumhurbaşkanı tarafından meclisin onayına sunulması prensibi getirilmiştir (1923/12). 1924 Anayasası ise Başbakan tarafından belirlenen bakanların Cumhurbaşkanı tarafından onaylanması sonrasında güvenoyu için meclise sunulması uygulamasını benimsemiştir (1924/42). 1961 Anayasası bakanların TBMM üyeleri veya milletvekili seçilme yeterliliğine sahip olan kişiler arasından Başbakanca seçilip Cumhurbaşkanıyla atanacağını belirterek TBMM üyesi olmayan kişilere de bakanlık yolunu açmıştır (1961/102). Aynı hüküm 1982 Anayasasında da yer almıştır (1982/109).

3.4. Bakanlar Kurulunun Göreve Başlaması ve Görevinin Sona Ermesi

Bakanların kolektif olarak oluşturduğu Bakanlar Kurulunun nasıl göreve başlayacağı ve nasıl görevden alınacağı bir diğer önemli husustur. 1921 Anayasasına göre Bakanlar Kurulu yürütme yetkisini kullanabilmek ve göreve başlayabilmek için BMM'den güvenoyu almak zorundadır (1921/8). 2017 Anayasa değişikliğine dek yürürlükte kalan göreve başlamak için güvenoyu şartı Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçişle birlikte kaldırılmıştır (1923/12; 1924/44; 1961/103; 1982/110).

Bakanlar Kurulunun görevi altı farklı nedenle sona erebilir. Bu sebeplerden ikisi farklı anayasalarda açıkça belirtilmiş, diğer dördü ise teamül gereği uygulanmıştır. Teamül olarak uygulanan dört nedenden ilki ölüm, istifa, milletvekilliği sıfatının sona ermesi, meclis

⁷ 2011 yılında KHK'lar ile teşkilat ve görevleri yeniden düzenlenen bakanlıklar ve KHK numaraları şunlardır: Aile ve Sosyal Politikalar (633), Avrupa Birliği (634), Bilim, Sanayi ve Teknoloji (635), Çevre, Orman ve Şehircilik (636), Ekonomi (637), Gençlik ve Spor (638 Gıda, Tarım ve Hayvancılık (639), Gümrük ve Ticaret (640), Kalkınma (641), Millî Eğitim (652), Sağlık (663) ve Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlıkları (655). Daha sonra Çevre, Orman ve Şehircilik Bakanlığı Çevre ve Şehircilik (644) ve Orman ve Su İşleri Bakanlığı (645) olarak ikiye ayrılmıştır (Lamba vd., 2014: 183).

seçimlerinin yenilenmesi, güvensizlik oyu, Cumhurbaşkanlığına seçilme, Yüce Divana sevk ya da parti liderliğini yitirme gibi nedenlerle Başbakanın görevinin sona ermesidir. Bakanlar Kurulu üyeleri Başbakan tarafından belirlendiği için Başbakanın görevinin sona ermesi durumunda Bakanlar Kurulunun da görevinin sona ermesi beklenmektedir. İkinci olarak, Başbakan ve Bakanlar Kurulu toplu olarak istifa edebilir. Üçüncüsü, bütçenin meclis tarafından reddi Bakanlar Kurulunun istifasına neden olur. Son olarak ise genel seçimlerden sonra yeni bir meclis toplandığında eski hükümetin istifası beklenir (Gözler, 2000: 587–592).

Anayasada açıkça belirtilen görevin sona erme halleri ise seçimlerin Cumhurbaşkanınca yenilenmesi ve güvensizlik oyu durumudur. 1961 Anayasası belirli şartlar altında Cumhurbaşkanının seçimleri yenileyebileceğini belirmiş ve benzer bir hüküm 1982 Anayasasında da yer almıştır (1961/108; 1982/116).⁸ Seçimlerin Cumhurbaşkanınca yenilenmesine karar verilmesi halinde mevcut bakanların görevi sona erer ve geçici bir Bakanlar Kurulu oluşturulur. 1961 Anayasası mevcut Başbakanın görevine devam edeceğini, sadece bakanların çekileceğini, Adalet, İçişleri ve Ulaştırma Bakanlarının TBMM üyesi bağımsız milletvekilleri arasından seçileceğini ve Başbakanın geçici Bakanlar Kurulu üyelerini siyasi parti gruplarının meclisteki oranına göre belirleyeceğini ifade etmiştir (1961/109). 1982 Anayasası ise Cumhurbaşkanının geçici Bakanlar Kurulunu kurmak üzere bir Başbakan atayacağını ve Adalet, İçişleri ve Ulaştırma Bakanlarının TBMM üyesi bağımsız milletvekillerinin yanı sıra TBMM dışındaki bağımsızlardan da seçilebileceğini belirtmiştir (1982/114).⁹

Bakanlar Kurulunun görevinin sona ermesinin son nedeni ise hükümetin güvenoyu alamamasıdır. 1961 Anayasasına dek göreve başlamak için güvenoyu ile görev esnasında güvenoyu arasında bir ayrıma gidilmemiş ve Bakanlar Kurulunun meclise karşı sorumlu olduğunu ifade ederek göreve başlatma ve görevden alma yetkisi meclise verilmiştir (1921/8; 1923/12; 1924/44). 1961 Anayasası ise Başbakanın gerekli gördüğü takdirde ve Bakanlar Kurulunda görüşükten sonra Millet Meclisinden (MM) güven isteyebileceğini ifade ederek görev sırasında güvenoyu uygulamasını ayrı bir başlık altında belirtmiştir. Bu uygulama 1982 Anayasasında da yer bulmuştur. Ancak çift meclisli bir sistem öngören 1961 Anayasası gerek göreve başlama gerekse görev sırasında güvenoyu verme yetkisini MM'ye bırakmıştır. 1982 Anayasası ile tek meclisli sisteme dönülmesiyle güvenoyu verme yetkisi tekrar TBMM'ye tanınmıştır (1961/104; 1982/111). Ayrıca gensoru görüşmeleri sırasında güvenoyu talep edilebilmektedir. 1961 Anayasasına göre gensoru görüşmeleri sırasında MM üyeleri gerekçeli

⁸ 1961 Anayasasına göre Anayasanın 89. ve 104. Maddeleri uyarınca verilen güvensizlik oyu sebebiyle 18 aylık bir süre içinde Bakanlar Kurulu iki defa düşmüş ve üçüncü defa güvensizlik oyu verilmiş olursa, Başbakan, Cumhurbaşkanından, Millet Meclisi seçimlerinin yenilenmesini isteyebilir. Bu istek üzerine, Cumhurbaşkanı, Meclislerin Başkanlarına danışarak, seçimlerin yenilenmesine karar verebilir (1961/108). 1982 Anayasası ise "Bakanlar Kurulunu 110. Maddede belirtilen güvenoyunu alamaması ve 99. veya 111. Maddeler uyarınca güvensizlik oyuyla düşürülmesi hallerinde; 45 gün içinde yeni Bakanlar Kurulu kurulmadığı veya kurulduğu halde güvenoyu alamadığı takdirde Cumhurbaşkanı, TBMM Başkanına danışarak, seçimlerin yenilenmesine karar verir" ifadesine yer vermektedir (1982/116).

⁹ 1961 Anayasasına göre Başbakanın oluşturacağı geçici Bakanlar Kuruluna Adalet, İçişleri ve Ulaştırma Bakanları TBMM içindeki bağımsızlardan olmak üzere, Millet Meclisindeki siyasi parti gruplarından, bu Meclisteki oranlarına göre üye alınır. Siyasi parti gruplarından alınacak üye sayısını Millet Meclisi Başkanı tespit ederek Başbakanına bildirir. Teklif edilen Bakanlığı kabul etmeyen veya sonradan çekilen partiler yerine, TBMM içinden veya dışardan bağımsızlar atanır (1961/108). Geçici Bakanlar Kurulu üyelerinin nasıl oluşturulacağına dair benzer hükümler 1982 Anayasasında da yer almıştır (1982/114).



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

güvensizlik önergesi verebileceği gibi Bakanlar Kurulu da güven isteyebilir (1961/89). 1982 Anayasası milletvekillerinin yanı sıra siyasi parti gruplarının da gerekçeli güvensizlik önergesi verebileceğini belirtmiş, Bakanlar Kurulunun güven isteme yetkisini tekrar etmiştir (1982/99).

3.5. Bakanların Görevlerinin Sona Ermesi

Bakanlar da tıpkı başbakan gibi ölüm, istifa, milletvekilliği seçilme yeterliliğinin kaybı ve Yüce Divana sevk gibi nedenlerle görevden ayrılır. Ayrıca Başbakanın görevinin sona ermesi durumunda bakanların görevleri sona erer (Gözler, 2000: 601–605). Bu durumlar dışında bakanların görevine iki şekilde son verilebilir: azil ve gensoru.

1982 Anayasasına dek bakanların ne şekilde azledileceği net bir şekilde belirtilmemiştir. 1982 Anayasası ise bakanların “gerektiğinde Başbakanın önerisi üzerine Cumhurbaşkanıca görevine son verilir” ifadesine yer verilerek bakanların azledilmesi yetkisini Başbakan ve Cumhurbaşkanı arasında paylaştırmıştır (1982/109).

1921 Anayasasında fiiliyatta meclis tarafından kullanılan gensoru mekanizması (Gözler, 2000: 51) 1924 Anayasası ile resmiyet kazanmış ve gensorunun nasıl yapılacağı meclis içtüzüğüne bırakılmıştır (1924/22). 2017 Anayasa değişikliğine dek yürürlükte kalan gensoru yetkisi 1961 Anayasasınca MM'ye, 1982 Anayasasınca da TBMM'ye ait bir yetki olarak tanınmıştır. 1961 Anayasasının ilk hali gensoru önergesinin herhangi bir milletvekili tarafından verilebileceğini belirtirken (1961/89), 1971 Anayasa değişikliği ile gensoru önergesi vermek için en az 10 milletvekili imzası ya da bir siyasi parti grubu adına verilmesi şartı getirilerek gensoru yetkisinin kullanılması nispeten zorlaştırılmıştır (1971/89). 1982 Anayasası ise gensorunun bir siyasi parti grubu ya da en az yirmi milletvekili tarafından verilebileceğini belirterek gensoru kullanımını daha da zorlaştırmıştır (1982/99).

Bazı bakanların görevden alınmasını gerektiren bir diğer husus ise genel seçimlerdir. 1961 Anayasası MM seçimlerinden önce Adalet, İçişleri ve Ulaştırma Bakanlarının görevden ayrılması gerektiğini belirtmişken 1982 Anayasası ile MM ifadesi ‘TBMM seçimleri öncesi’ şeklinde değiştirilmiştir (1961/109; 1982/114). Gerek 1961 gerekse 1982 Anayasaları seçim sürecinin başlangıcından üç gün, erken seçim kararı durumunda ise seçim kararından başlayarak beş gün içinde bu bakanlıklara atama yapılması gerektiğini belirtmektedir. Ayrıca 1961 Anayasası bahsi geçen bakanlıklara bağımsız TBMM üyelerinin atanmasını ifade etmişken 1982 Anayasası bu bakanlıklara bağımsız üyelerin yanı sıra TBMM dışından atama yapılabileceğini belirtmiştir. Bu hükümlerin gereği olarak 1961-1980 arası bahsi geçen bakanlıklara sadece kontenjan senatörleri ile bağımsız TBMM üyeleri atanmışken, 1983 sonrasında bu bakanlıklara TBMM dışından kişiler de atanabilmektedir. Bu durum 1961'den itibaren seçim öncesi hükümetlerde yaşanan bakanlık değişimini ve atanmış üye sayısını arttırmıştır.

4. Türkiye Cumhuriyeti Hükümetlerinin Genel Özellikleri

1923 yılında Cumhuriyetin ilanı sonrasında ilk Cumhuriyet hükümetinin kurulduğu 30.10.1923 tarihinden Cumhurbaşkanlığı sistemine geçişin yaşandığı 10.07.2018 tarihine dek geçen 34.587 günlük sürede 25 meclis dönemi yaşanmıştır. Bu sürede üçü askeri (24., 25. ve 44.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

Hükümetler) olmak üzere toplam 65 hükümet 34.575 gün faaliyet göstermiştir.¹⁰ Meclis dönemi başına ortalama 2,6 hükümet kurulmuş, hükümetlerin ortalama görev süresi ise 531,9 gün olmuştur. Bu hükümetlerde görev yapan bakanların ortalama görev süresi ise 372,9 gündür. Bakanların ortalama görev süresinin hükümetlerin ortalama görev süresine oranı %79,7'dir. Başbakan ve bakanların ortalama %88,7'si BMM, TBMM, MM ve Cumhuriyet Senatosu üyesi olan seçilmiş üyelerken kalan %11,3'ü Cumhurbaşkanlığı kontenjanından seçilen senatörler, askeri hükümet üyeleri ya da parlamento dışından atanmış bakanlardan oluşmaktadır (Tablo 1).

Tablo 1: 1923-2018 Arası Dönemde Kurulan Hükümetlerin Genel Özellikleri

	Ortalama
Meclis Dönemi Başına Hükümet Sayısı	2,6
Hükümetlerin Görev Süreleri (Gün)	531,9
Bakanların Görev Süresi (Gün)	372,9
Bakanların Görev Süresinin Hükümet Görev Süresine Oranı	%79,7
Seçilmiş Bakanların Tüm Bakan Sayısına Oranı	%88,7
Hükümet Başına Bakanlık Sayısı	23,1
Hükümet Başına Bakan Sayısı	29,5
Hükümet Başına Değişen Bakan Sayısı	6,3

1923'ten 2018'e dek kurulan 65 hükümette ortalama 23,1 bakanlık kurulmuş, bu pozisyonlarda ortalama 29,5 bakan görev almıştır. Toplamda 411 bakan değişimi yaşanmıştır. Hükümet başına değişen bakan sayısı ortalama 6,3'tür. Sunduğumuz bu ortalama değerlerin açılımı aşağıda yapılmaktadır.

4.1. Meclis Dönemlerine Göre Hükümet Sayısı

1923-2018 arası geçen süreçte 25 meclis dönemi yaşanmış ve meclis dönemi başına ortalama 2,6 hükümet kurulmuştur. Meclis dönemi başına hükümet sayısı açısından tek parti ve çok partili dönem arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. 1923'te başlayan tek partili dönem 7 meclis dönemi sürmüştür ve bu sürede 18 hükümet kurulmuştur. 1950'de başlayan ve 1960-61 ile 1980-83 yılları arasında kesintiye uğrayan çok partili süreçte ise 18 meclis dönemi yaşanmış ve bu meclis dönemlerinde toplam 44 hükümet kurulmuştur. Tek partili ve çok partili dönemde meclis dönemi başına düşen hükümet sayısı ortalama 2,6 ve 2,4'tür. Ayrıca 1960-61 arası askeri yönetim sürecinde iki, 1980-83 arası askeri yönetim sürecinde ise bir askeri hükümet kurulmuştur.

Meclis dönemi başına düşen hükümet sayısını etkileyen temel faktörler hükümet türü, lider değişimi ve askeri müdahale ihtimalleridir. 1961-65, 1973-80, 1991-2002 ve 2015 Haziran-2015 Kasım genel seçimleri arası dönemde hiçbir parti tek başına mecliste hükümet kurabilecek sayıda milletvekili elde edememiş ve bu meclis dönemleri koalisyon ve azınlık hükümetleri ile karakterize edilmiştir. Bu dönemlerde 21 hükümet kurulmuştur. 1950-1960, 1965-1973, 1983-1991 ve 2002-2018 arası geçen 11 meclis döneminde ise partilerden en az biri mecliste çoğunluğu elde etmiş ve 23 çoğunluk hükümeti kurulmuştur. Koalisyonlar döneminde meclis dönemi başına düşen hükümet sayısı 3,00 iken çoğunluk hükümetleri

¹⁰ Hükümete geçmeyen 12 günlük süre 1961 ve 1982 askeri darbelerinden kaynaklanmaktadır.

döneminde meclis dönemi başına 2,09 hükümet kurulmuştur (Tablo 2). Bu anlamda koalisyon ve azınlıklar ile karakterize edilen meclis dönemlerinde çoğunluk hükümeti ile karakterize edilen dönemlere kıyasla daha fazla hükümet kurulmuştur.

Tablo 2: Hükümet Türlerine Göre Meclis Dönemi Başına Düşen Ortalama Hükümet Sayısı

Hükümet Türü	Hükümet Sayısı	Meclis Dönemi Sayısı	Ortalama Hükümet Sayısı
Tek Parti	18	7	2,6
Koalisyon ve Azınlık	21	7	3,0
Çoğunluk	23	11	2,09
Toplam	65	25	2,6

Gerek koalisyon gerekse çoğunluk hükümetleri dönemindeki hükümet sayısını etkileyen önemli bir diğer etken ise lider değişimidir. 1938'de Cumhuriyet Halk Partisi (CHP) lideri ve Cumhurbaşkanı Mustafa Kemal Atatürk'ün ölümü sonrasında Celal Bayar Başbakanlığındaki 9. Hükümet istifasını sunmuştur. 1988'de Anavatan Partisi (ANAP) lideri Turgut Özal'ın Cumhurbaşkanı seçilmesi nedeniyle ANAP genel başkanlığına seçilen Yıldırım Akbulut tarafından 47. hükümet kurulmuştur. 1993 yılında Doğru Yol Partisi (DYP) lideri Süleyman Demirel'in Cumhurbaşkanı seçilmesi sonrasında yeni DYP lideri Tansu Çiller tarafından 50. Hükümet kurulmuştur. 2002 yılında Abdullah Gül tarafından kurulan 58. Hükümet, Adalet ve Kalkınma Partisi (AK Parti) lideri Recep Tayyip Erdoğan'ın milletvekili olarak seçilmesi sonrası yerini Erdoğan liderliğindeki 59. Hükümete bırakmıştır. Erdoğan'ın Cumhurbaşkanı seçilmesi ile AK Parti liderliğine geçen Ahmet Davutoğlu 62. Hükümeti kurmuştur.

Askeri müdahale tehdidi meclis dönemi başına düşen hükümet sayısını etkileyen üçüncü nedendir. En fazla hükümet 1969-1973 arasındaki 14. Meclis döneminde kurulmuştur. Bu dönemde Adalet Partisinin (AP) mecliste çoğunluğu bulunmasına rağmen bu denli yüksek hükümet sayısı askerin siyasete müdahalesinin hükümet sayısı üzerindeki etkisini göstermektedir. 1969 seçimleri sonrasında AP içindeki anlaşmazlıklar 2. Demirel hükümetinin (31. Hükümet) bütçe tasarısının AP'li milletvekillerinin bazılarının da desteğiyle reddedilmesi sonucunda hükümet istifa etmiştir (Ahmad & Ahmad, 1976: 383). Yerine kurulan 3. Demirel hükümeti (32. Hükümet) güvenoyu alsa da 12 Mart 1971 tarihinde yayınlanan muhtıra sonrasında istifa etmiş ve partiler üstü hükümetler süreci başlamıştır. Askeri darbe tehdidi altında 1971-1974 yılları arasında hükümet eden ve İsmail Nihat Erim (33. ve 34. Hükümet), Ferit Melen (35. Hükümet) ve Mehmet Naim Talu (36. Hükümet) tarafından kurulan partiler üstü dört hükümet, bakanlar arasındaki anlaşmazlıklar, askerlerin rahatsızlıkları ve AP ve CHP'nin partiler üstü hükümet fikrine olumsuz yaklaşımından dolayı kısa sürede sona ermiştir (Karataş, 2019: 93).¹¹

Askeri darbe ihtimali 20. Meclis döneminde de hükümet sayısının artmasına neden olmuştur. 1995 genel seçimleri ile RP'nin (Refah Partisi) birinci parti gelmesi sonrasında asker, medya, bürokrasi ve iş adamlarının baskısı altında ANAP-DYP azınlık koalisyonu (53. Hükümet) kurulmuştur. İdeolojik yakınlıklarına rağmen bu iki merkez sağ partisi arasındaki kısa süreli koalisyon kısa zamanda yerini RP-DYP koalisyonuna (54. Hükümet) bırakmıştır. 28 Şubat

¹¹ 2. Erim hükümetinin istifası sonrasında hükümeti kurma görevi ilk olarak Suat Hayri Ürgüplü'ye verilmiştir. Ancak Ürgüplü'nün hazırladığı Bakanlar Kurulu listesi askerlerin baskısı altında Cumhurbaşkanı Cevdet Sunay tarafından reddedilmiş ve Ürgüplü başbakanlık görevinden istifa etmiştir.

1997'de gerçekleşen Milli Güvenlik Kurulunda alınan kararlarla başlayan ve "28 Şubat Süreci" olarak bilinen dönemde RP lideri Necmettin Erbakan tarafından kurulan koalisyon yerini sırasıyla ANAP lideri Mesut Yılmaz tarafından kurulan ANAP-Demokratik Sol Parti (DSP)-Demokrat Türkiye Partisi (DTP) azınlık koalisyonuna (55. Hükümet) ve DSP lideri Bülent Ecevit tarafından kurulan azınlık hükümetine (56. Hükümet) bırakmıştır. Bu anlamda askerin siyasete dolaylı müdahalesi meclis başına düşen hükümet sayısını Türkiye örneğinde arttırmıştır.

4.2. Hükümetlerin Görev Süreleri

İncelediğimiz 65 hükümetin ortalama görev süresi 531,9 gündür. Bu rakam Woldendorp vd. (2000: 79) tarafından incelenen 48 ülkenin 1945-1998 ortalaması olan 601,4 günden daha düşüktür. En uzun süre görev yapan hükümet 1.629 gün ile 1. Erdoğan hükümeti (59. hükümet), en kısa süre görev yapan hükümet ise 25 gün ile 2. Çiller hükümetidir (51. Hükümet) (Tablo 3). Meclis dönemi başına düşen hükümet sayısına paralel bir şekilde hükümetlerin görev sürelerini belirleyen önemli bir etken Sencer (1985a) ve Mutlu-Eren'in (2014) belirttiği üzere hükümet türüdür. Çoğunluk hükümetlerinin ortalama görev süresi 745,1 gün iken koalisyon hükümetlerinin ortalama görev süresi 487,1 gündür (Tablo 3). Öte yandan 1923'ten 1950 yılına dek CHP tarafından kurulan tek parti hükümetlerinin ortalama görev süresi 538,9 gündür. Son olarak, 1960-61 ile 1980-83 arası dönemde kurulan üç askeri hükümetin (24., 25. ve 44. Hükümet), 1971-1974 arasında kurulan partiler üstü hükümetlerin, 1963 (28. Hükümet), 1977 (40. Hükümet), 1979 (43. Hükümet), 1995 (51. Hükümet), 1999 (56. Hükümet) yıllarında kurulan tek parti azınlık hükümetlerinin ve 2015 yılında kurulan seçim hükümetinin (63. Hükümet) ortalama görev süresi 278,4 gündür. Bu anlamda çoğunluk hükümetleri dünyanın farklı yerlerinde olduğu gibi Türkiye'de de daha uzun ömürlüdür. Zira Woldendorp vd. (2000: 86) 48 ülkede çoğunluk hükümetlerinin ortalama 878,2 gün ile en uzun ömürlü hükümet çeşidi olduğunu, koalisyonların (674,8 gün) ve tek parti azınlık hükümetlerinin (575,3 gün) daha kısa ömürlü olduğunu bulmuştur.

Tablo 3: Hükümet Türlerine Göre Ortalama Görev Süreleri

Hükümet Türü	Hükümet Sayısı	Toplam Görev Süresi	Ortalama Süre (Gün)	En Uzun Süre (Gün)	En Kısa Süre (Gün)
Tüm Hükümetler	65	34.575	531,9	1629 (59)	25 (51)
Tek Parti	18	9.701	538,9	1397 (7)	68 (11)
Çoğunluk	19	14.157	745,1	1629 (59)	116 (58)
Koalisyon	14	6.820	487,1	1270 (57)	114 (53)
Azınlık-Seçim-Partiler Üstü-Askeri	14	3.897	278,4	1179 (44)	25 (51)

Parantez içindeki rakamlar hükümet numaralarını göstermektedir.

Hükümetlerin görev süresini etkileyen bir diğer neden seçim sistemi olabilir. Örneğin 1945-1998 yılları arasında 48 demokratik ülkeyi inceleyen Woldendorp vd. (2000: 90) çoğunlukçu seçim sistemi kullanan ülkelerde ortalama hükümet süresinin 712,5 gün iken nisbi temsil sistemleri kullanan ülkelerde bu ortalamanın 546,4 gün olduğunu bulmuştur. Bu durumun temel sebebi ise seçim sistemlerinin hükümet türlerinin üzerindeki etkisinden kaynaklanmaktadır. Nisbi temsil sistemleri genellikle daha kısa ömürlü olan koalisyon hükümetleri ile sonuçlanırken çoğunlukçu seçim sistemleri tek bir partinin iktidara gelmesini

kolaylaştırmaktadır. Ancak Türkiye örneği bu ilişkinin her zaman geçerli olmadığını göstermektedir.

Tablo 4: Seçim Sistemlerine Göre Hükümetlerin Ortalama Görev Süresi

	Ortalama Görev Süresi (Gün)
Seçimsiz (1923-50, 1960-61, 1980-83)	543,8
Liste usulü çoğunluk (1950-57)	731,6
Nisbi temsil (1961-2015)	776,2
Çevre barajlı D'Hondt (1961)	359,3
Milli bakiye (1965)	1468,0
Barajsız D'Hondt (1969-77)	305,1
Çifte barajlı D'Hondt (1983)	1469,0
Çifte barajlı D'Hondt + Kontenjan (1987-91)	428,3
Ülke barajlı D'Hondt (1995-2015)	627,7

Parantez içindeki rakamlar seçim sistemlerinin uygulandığı yılları göstermektedir. Seçimsiz ifadesi demokratik olmayan seçimleri ya da seçim olmayan dönemleri kastetmektedir.

Tablo 4'te görüleceği üzere çoğunluk sistemlerinin uygulandığı 1950-57 arası dönemde hükümetlerin ortalama görev süresi 731,6 gün iken nisbi temsilin çeşitli varyasyonlarının uygulanmaya başlandığı 1961'den 2018'e geçen sürede bu ortalama 776,2 gündür. Dahası, uygulanan nispi temsil sistemlerinden oyların en orantılı dağıtımını sağlayan milli bakiye sistemine rağmen 1965 seçimleri sonrasında AP tek başına iktidara gelebilmiştir. Bu anlamda seçim sistemi Türkiye örneğinde hükümetlerin görev süresini belirleyen bir faktör olmamıştır.

4.3. Partilere göre Hükümet Sayı ve Süresi

1923'ten 2018'e dek geçen 34.587 günlük süre içinde en fazla hükümet kuran altı parti olan CHP, AK Parti, ANAP, AP, Demokrat Parti (DP) ve DYP'nin hükümet etme süresi toplam süresi 29.663 gündür. Diğer bir deyişle bu altı parti Türkiye Cumhuriyeti hükümetlerinin %86'sı boyunca hükümette kalmışlardır (Tablo 5). CHP 18'i tek parti döneminde olmak üzere toplam 24, AK Parti 8, ANAP ve AP 6, DP 5 ve DYP 4 hükümet kurmuştur. CHP, AK Parti, ANAP, AP, DP ve DYP tarafından kurulan hükümetlerin görev süresi sırasıyla 11.890, 5.712, 3.573, 3.262, 3.658 ve 1.568 gündür. CHP, AK Parti, ANAP, AP, DP ve DYP tarafından kurulan hükümetlerin 1923'ten 2018'e dek geçen süreye oranı ise sırasıyla %34, %17, %10, %9, %11 ve %5'tir.

Tablo 5: Partilere göre hükümetlerin görev süreleri

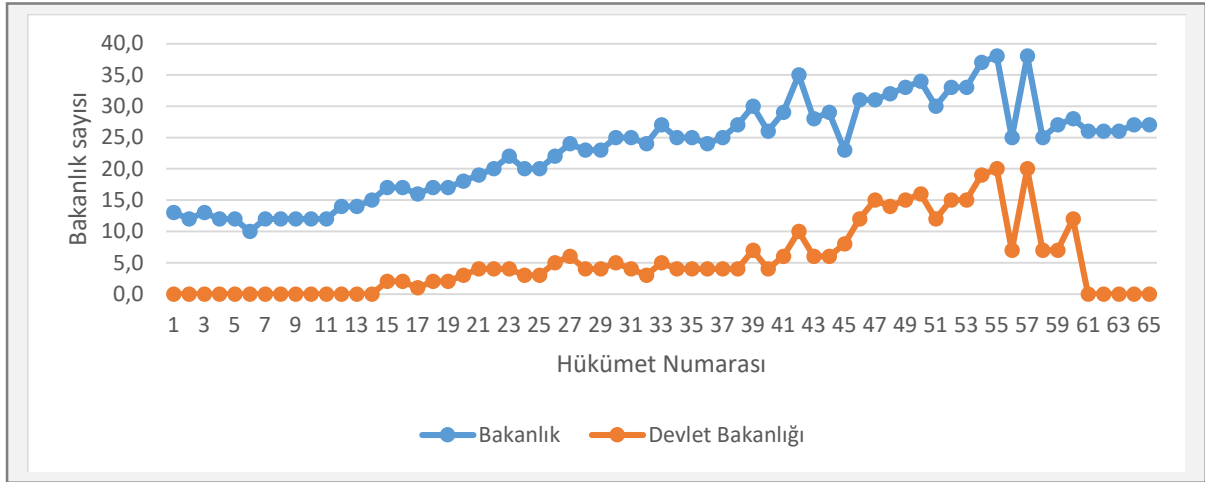
Parti	Hükümet Sayısı	Hükümetlerin Görev Süresi (Gün)	Görev Süresinin Toplam Hükümet Süresine Oranı
CHP	24	11.890	%34
AK Parti	8	5.712	%17
ANAP	6	3.573	%10
AP	6	3.262	%9
DP	5	3.658	%11
DYP	4	1.568	%5
Toplam	53	29.663	%86

4.4. Bakanlık Sayısı

1923'ten 2018'e dek kurulan 65 hükümette 1.504 kez Başbakanlık ve bakanlık makamı kurulmuştur. Hükümet başına düşen ortalama bakanlık sayısı 23,1'dir. En fazla bakanlık 38 bakanlık ile ANAP-DSP-DTP koalisyonu (55. Hükümet) ve DSP-Milliyetçi Hareket Partisi (MHP)-ANAP koalisyonu (57. Hükümet) dönemlerinde kurulmuştur. En az bakanlık pozisyonuna yer veren hükümet ise 10 bakanlık ile 5. İnönü hükümetidir (6. Hükümet).

Hükümet başına düşen bakanlık sayısını etkileyen temel faktör şüphesiz bakanlık sayısını belirleyen hukuki çerçevedir. 25.04.1920 tarihli "İcra Vekillerinin Sureti İntihabına Dair Kanun" Bakanlar Kurulunun 11 bakanlıktan oluşacağını belirtirken 08.02.1937 tarih ve 3117 sayılı "Devlet Dairelerinin Vekaletlere Tefriki" kanunu bakanlık sayısının 12-16 arası değişeceğini ifade etmiştir. 27.09.1984 tarih ve 3046 sayılı Kanun cetvelinde 14 bakanlık belirtilmiş, en fazla yedi devlet bakanlığı kurulabileceği ve devlet bakanlarından en çok ikisinin başbakan yardımcısı olabileceği ifade edilmiştir. Devlet bakanlığı sayısının üst sınırı 1986 yılında 10, 1988 yılında 15, 1994 yılında ise 20'ye yükseltilmiştir.

Şekil 1: Hükümete Göre Bakanlık ve Devlet Bakanlığı Sayısı



Bakanlık sayısı aynı zamanda hükümetlerin kurulduğu yıl ve hükümet türü faktörlerinden etkilenmiştir. Şekil 1'de görüleceği üzere hükümet başına düşen bakanlık sayısı zaman içinde artmıştır. 1923-1950 arası gerçek tek parti sisteminde ortalama bakanlık sayısı 13,4 iken bu ortalama çok partili süreçte 26,9'a yükselmiştir. Türkiye örneğinde bakanlık sayısının zaman içindeki artışını açıklayabilecek önemli bir neden ise devlet bakanlıklarıdır. Şekil 1 devlet bakanlığı sayısının toplam bakanlık sayısı üzerindeki etkisini de göstermektedir. Devlet bakanlığının olmadığı 1923-1946 arası ve 2011-2018 arası dönemde bakanlık sayısı düşükken devlet bakanlığının mevcut olduğu 1946-2011 arası dönemde bakanlık sayısı devlet bakanlığı sayısına paralel bir şekilde yükselmektedir. Bu bakanlık türü özellikle koalisyon dönemlerinde daha fazla kurulmuştur. Devlet bakanlığı sayısı çoğunluk hükümetlerinde ortalama 5,5 iken koalisyon hükümetlerinde 11,6'dır. Bu durum da hükümet türlerinin devlet bakanlığı sayısı üzerindeki etkisini gösterir niteliktedir (Tablo 6).

Tablo 6: Hükümet Türlerine Göre Bakanlık Sayısı

Hükümet Türü	Ortalama Bakanlık	Ortalama Devlet Bakanlığı	En Çok Bakanlık	En Az Bakanlık
Tüm Hükümetler	23,1	7,4	38 (55, 57)	10 (6)
Tek Parti	13,4	0,4	17 (15, 16, 18)	10 (6)
Çoğunluk	24,9	5,5	32 (48)	17 (19)
Koalisyon	31,0	11,6	38 (55, 57)	22 (26)
Azınlık-Seçim-Partiler Üstü-Askeri	25,4	4,7	30 (51)	20 (24, 25)

Parantez içindeki rakamlar hükümet numaralarını göstermektedir.

Hükümet türü devlet bakanlığı sayısının yanı sıra hükümet başına düşen bakanlık sayısını da etkileyen en önemli faktördür. Ortalama bakanlık sayısı 31,0 ile en fazla koalisyon hükümetlerinde, 13,1 ile en az tek parti hükümetlerindedir. Koalisyon hükümetlerinde daha fazla bakanlık olması koalisyon pazarlıkları sırasında koalisyon ortağı partiler içinde uyumu arttırmak için bir strateji olarak değerlendirilebilir. Zira koalisyon hükümeti seçeceğine karşı çıkan parti içi hiziplerin liderlerine bakanlık pozisyonları dağıtılarak hükümetin güven oyunu garantilemesi amaçlanmış olabilir. Ancak bu iddiamız ampirik çalışmalar ile test edilmeye muhtaçtır.

4.5. Bakanların Görev Süresi

Mutlu-Eren (2014) dışındaki çalışmalarda göz ardı edilen önemli bir değişken bakanların görev süresidir. 65 hükümet içinde görev yapan 1915 başbakan ve bakanın ortalama görev süresi 372,8 gündür ve bu sayı 65 hükümetin ortalama görev süresinin %79,7'sine tekabül etmektedir. Hükümetlerin görev süresine benzer bir şekilde bakanların görev süreleri hükümet türü tarafından etkilenmektedir. Hükümetlerin görev süresi doğal olarak bakanların görev sürelerini etkilemektedir. Bu nedenle ortalama görev süresi 745,1 gün olan çoğunluk hükümetlerinde bakanların ortalama görev süresi ortalama 469,6 gün ile en yüksek seviyededir. Öte yandan ortalama görev süresi 278,4 gün ile en düşük olan azınlık, seçimi partiler üstü ve askeri hükümetlerde bakanların ortalama görev süresi 225,4 gündür (Tablo 7).

Tablo 7: Hükümet Türlerine Göre Bakanların Görev Süresi

Hükümet Türü	Hükümetlerin Ortalama Görev Süresi (Gün)	Bakanların Ortalama Görev Süresi (Gün)	Bakanların Ortalama Görev Süresinin Hükümet Süresine Oranı
Tüm Hükümetler	531,9	372,9	%79,7
Tek Parti	538,9	395,2	%80,8
Çoğunluk	745,1	469,6	%71,6
Koalisyon	487,1	360,2	%73,9
Azınlık-Seçim-Partiler Üstü-Askeri	278,4	225,4	%87,7

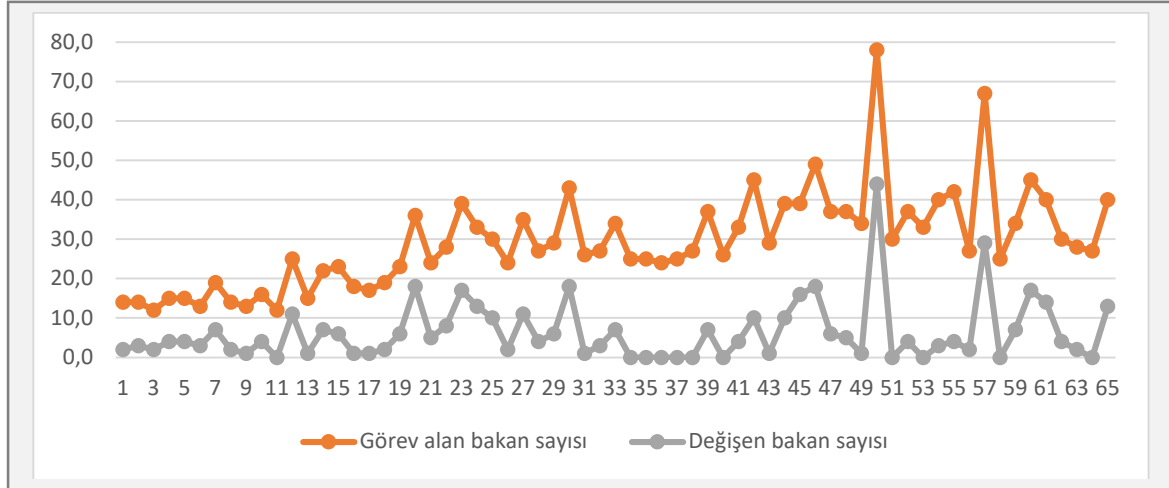
Bakanların görev sürelerinin hükümet sürelerine oranı ise hükümet türleri ile ters orantılıdır. En uzun ömürlü hükümetlere sahip olan çoğunluk hükümetlerinde bakanların görev süresinin hükümet süresine oranı %71,6 iken en kısa ömürlü hükümetlere sahip azınlık, seçim, askeri ve partiler üstü hükümetlerde bu oran %87,7'dir. Bu durum daha uzun ömürlü olan çoğunluk

hükümetlerinde bakan değişimi yaşanabilmesi için daha uzun bir süre bulunması, daha kısa ömürlü olan hükümetlerde ise bakan değişimi yaşanması için oldukça kısa bir zamanın mevcut olması ile alakalıdır. Uzun süre iktidarda kalan partiler gelecek seçimlerde iktidarı elde tutabilmek için kabine revizyonuna girişecek, bu revizyon da bakanların görev süresinin hükümetin görev süresine oranla daha kısa olmasına neden olacaktır. Zira 1407 gün ile en uzun süreli hükümetlerden biri olan 2. Erdoğan Hükümeti (60. Hükümet) 17 bakan değişimine sahne olmuş, 25 gün ile en kısa süreli hükümet olan 2. Çiller Hükümeti (51. Hükümet) ise bu kısa zamanda bakan değişimi yaşamamıştır.

4.6. Hükümetlerde Bakan Değişimi

1923'ten 2018'e dek geçen süre içinde toplam 411 bakan değişmiştir. En fazla bakan 78 bakan ile 1. Çiller Hükümetinde (50. Hükümet) görev almış, en fazla bakan değişimi de 44 bakan ile aynı hükümet zamanında gerçekleşmiştir. Bu durumun altında yatan temel sebep 50. Hükümet döneminde koalisyon ortağı partinin bir başka parti ile birleşmesidir. 1. Çiller hükümeti döneminde DYP'nin yeni lideri Tansu Çiller bir yandan kendi genel başkanlığını konsolide etmek için kendine yakın milletvekillerine bakanlık pozisyonu dağıtırken bir yandan da koalisyon ortağı SHP'nin CHP'yle birleşmesi sonrasında CHP yönetiminde yaşanan değişimlere ayak uydurmak zorunda kalmıştır. Bu anlamda parti içi dengeler bakan değişimi sayısını belirleyen bir etken olmuştur. Benzer gelişmeler en fazla ikinci bakan değişimine şahit olmuş 5. Ecevit hükümeti (57. Hükümet) döneminde de yaşanmıştır. 57. Hükümetin kurucu ortağı olan DSP içindeki bölünme nedeniyle bu hükümet döneminde 29 bakan değişmiştir. Bu anlamda, parti içi dengeler bakan değişimini açıklamak için göz önüne alınmalıdır.

Şekil 2: Hükümlere Göre Bakan Değişimi



Hükümet türleri açısından ortalama bakan değişimi sayısının analizi ise en fazla bakan değişiminin hükümet başına düşen 9,3'lük bakan değişimi çoğunluk hükümetlerinde olduğunu göstermektedir. Bu hükümet türlerinin daha uzun ömürlü olması nedeniyle kabine revizyonlarının bu hükümetlerde olması beklenen bir sonuçtur. Öte yandan en az bakan değişimi ise 3,4 ile tek parti hükümetleri ve 3,5 ile azınlık, seçim, askeri ve partiler üstü hükümetlerde gerçekleşmiştir. İkinci hükümet türünde bakan değişiminin az olması bu

hükümet türünün genellikle kısa ömürlü olması ile alakalıdır. Tek parti döneminde bakan değişiminin az olması ise açıklanmayı bekleyen bir husustur.

Tablo 8: Hükümet Türlerine Göre Bakan Değişimi

Hükümet Türü	Ortalama Bakanlık	Ortalama Bakan	Ortalama Bakan Değişimi
Tüm Hükümetler	23,1	29,4	6,3
Tek Parti	13,4	16,8	3,4
Çoğunluk	24,9	34,2	9,3
Koalisyon	31,0	39,9	8,9
Azınlık-Seçim-Partiler Üstü-Askeri	25,4	28,9	3,5

4.7. Bakanların Seçilmişlik Oranları

Türkiye Cumhuriyeti tarihinde bakanlar genellikle BMM, MM, TBMM ve Cumhuriyet Senatosuna (CS) seçim yoluyla gelmiş üyeler arasından belirlenmiştir. Ancak 1961 Anayasasından itibaren CS'nin tabii Senatörleri, CS'ye Cumhurbaşkanı'nca atanan üyeler ve meclis dışı üyelere de bakanlık yolu açılmıştır. Dolayısıyla bakanları meclise seçilmişlik durumuna göre seçilmiş ve atanmış şeklinde ikiye ayırabiliriz.

Tablo 9: Hükümet Türlerine Göre Bakanların Seçilmişlik Oranları

Hükümet Türü	Seçilmiş Bakanların Tüm Bakan Sayısına Oranı
Tüm Hükümetler	%88,7
Tek Parti	%100,0
Çoğunluk	%97,2
Koalisyon	%95,6
Azınlık-Seçim-Partiler Üstü-Askeri	%55,7

Bu ayırıma dayanarak yaptığımız analiz hükümet türlerinin bakanların seçilmişlik oranı üzerinde etkili olduğunu göstermektedir. En fazla seçilmiş bakan tek parti hükümetlerindedir (%100,0). Bu durum 1961 Anayasasına dek bakanların milletvekilleri arasından seçilmesi zorunluluğundan kaynaklanmaktadır. Tek parti hükümetlerini sırasıyla çoğunluk (%97,2) ve koalisyon hükümetleri (%95,6) izlemektedir. En az seçilmiş bakan sayısına ise son kategori olan azınlık-seçim-partiler üstü-askeri hükümetler kategorisinde rastlanmıştır (%55,7). Askeri hükümetler döneminde eski partilerle ilişkili olan kişilerin, mevcut Anayasa yürürlükten kaldırıldığı için partisiz olarak kabul edildiği için, atanmış bakan oranı %100'e ulaşmaktadır. 1971-74 arasında kurulan partiler üstü 'teknokrat' hükümetlerde ise meclis dışından bakan atama yoluna gidilmiştir. 2015 yılında kurulan seçim hükümetinde de muhalefetteki CHP ve MHP 63. Hükümete bakan vermeyi reddettiği için atanmış bakan oranı %53,6 olmuştur.

5. Türkiye Cumhuriyeti Hükümetlerinin Genel Özellikleri

Çalışmamızın son bölümünde başbakanlar ve 1923'ten bu yana kesintisiz bir şekilde devamlılık gösteren Adalet, Dışişleri, Sağlık, İçişleri, Milli Savunma, Milli Eğitim, Bayındırlık ve Maliye Bakanlıklarına dair bulgular bakanlıkların isim değişimi, bakan sayısı ve değişimi, bakanların ortalama görev süresi ile en fazla ve en uzun görev yapan bakanlar şeklinde sunulmaktadır.

5.1. Başbakan ve Bakanların Genel Özellikleri

1923'ten 2018'e dek geçen süre içinde 1.504 kez başbakanlık ve bakanlık makamları kurulmuş ve bu pozisyonlarda 1.915 kişi görev almıştır. Değişen bakan sayısı toplamı 411'dir. Aynı isimli siyasetçileri ayırdığımızda toplamda 892 farklı siyasetçinin 1.905 başbakanlık ve bakanlık görevinde bulunduğu ortaya çıkmıştır. En uzun süre başbakanlık ve bakanlık görevi alan siyasetçi 6.351 gün ile Refik Saydam'dır (CHP). Saydam aynı zamanda 5.090 gün ile en uzun süre bakanlık yapan siyasetçidir. En fazla bakanlık yapan siyasetçi ise 2.789 günde 12 sefer bakan olarak görev alan Nahit Mentеше'dir (AP/DYP). CHP 169.205 gün ile bakanların en fazla görev yaptığı parti olmuş, CHP'yi 142.321 gün ile AK Parti ve 98.169 toplam görev süresi ile ANAP izlemiştir. Aynı şekilde, CHP 459 başbakan ve bakan ile en fazla bakana sahip parti olmuş, CHP'yi 242 başbakan ve bakan ile AK Parti ve 215 başbakan ve bakan ile ANAP izlemiştir.

Tablo 10: Türkiye Cumhuriyeti Bakanlıklarının Özellikleri

	Toplam Görev Süresi (Gün)	Toplam Bakan Sayısı	Farklı İsimli Bakan	Hükümet Başına Bakan Sayısı	Değişen Toplam Bakan Sayısı	Bakanların Ortalama Görev Süresi (Gün)	Meclis Üyelerinin Toplam Bakan Sayısına Oranı
Başbakanlık	34.575	65	27	1,0	0	531,9	%91
Dışişleri	33.675	74	41	1,1	9	455,0	%81
Adalet	34.561	97	69	1,5	32	356,2	%79
Sağlık	34.540	81	47	1,2	16	426,4	%91
İçişleri	34.340	99	68	1,5	34	346,8	%78
Savunma	34.300	84	51	1,3	19	408,3	%93
Eğitim	34.159	88	58	1,4	23	388,1	%91
Bayındırlık	34.248	86	58	1,3	21	398,2	%93
Maliye	34.459	82	44	1,3	17	420,2	%88
Tüm Bakanlıklar	34.575	1.504	892	29,5	411	372,9	%80

İncelediğimiz sekiz icracı bakanlıktan aynı hükümet içinde en az görev değişikliği yaşanan ve en az süre ile vekil bakanlar tarafından idare edilen bakanlık Dışişleri Bakanlığı olmuştur. Toplam görev süresi en az olan ve dolayısıyla en uzun süre vekalet yoluyla idare olunan bakanlık ise Millî Eğitim Bakanlığıdır. En fazla görev değişikliği yaşanan bakanlıklar Adalet ve İçişleri Bakanlıkları olmuştur. Doğal olarak en fazla bakan Adalet ve İçişleri Bakanlıklarında görev almıştır. En fazla seçilmiş bakana sahip bakanlık ise Bayındırlık ve Milli Savunma bakanlıklarıdır. Bu genel betimleyici bilginin ardından bakanlıklar düzeyinde analiz yapılacaktır. Bu analizler bakanlıkların isim değişikliği, bakanların ortalama görev süresi, bakan değişim oranı, parlamento üyesi bakanların toplam bakan sayısına oranı ile en fazla ve en uzun süre bakanlık yapmış siyasetçiler şeklinde sunulacaktır (Tablo 10).

5.2. Başbakanlık

2017 Anayasa Değişikliği Referandumu ile Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin kabul edilmesi sonrasında 2018 yılında kaldırılan Başbakanlık kurumu 1945'e dek Başvekillik olarak adlandırılmış, 1946'dan itibaren Başbakanlık ismini almıştır. Bakanlar Kurulunun başkanı olan



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

Başbakanlar kimi zaman istifa eden bakanlara vekaleten bakanlık görevini, 1., 2. ve 3. Hükümetler döneminde ise Milli Savunma ve Dışişleri Bakanlığını yürütmüşlerdir.

Başbakanın istifası hükümetin düşmesi anlamına gelmektedir. Dolayısıyla 65 hükümet döneminde 27 farklı isimle toplam 65 başbakan ortalama 531,9 gün, toplamda ise 34.575 gün görev yapmıştır. Başbakanların %91'i TBMM, MM ve CS gibi kurumların seçilmiş üyeleridir. Kalan %9'luk oran ise Cumhurbaşkanıca atanmış CS üyeleri ve askeri hükümetlerden kaynaklanmaktadır. En fazla ve en uzun Başbakanlık yapmış siyasetçi 6.203 gün ve 10 kez Başbakanlık yapmış olan CHP lideri İsmet İnönü'dür. Çok partili dönemde ise Süleyman Demirel 7 kez başbakanlık yapmış, Recep Tayyip Erdoğan ise 4.185 günle en uzun süre başbakanlık yapan siyasetçi olmuştur.

5.3. Dışişleri Bakanlığı

1923'ten 2018'e dek kesintisiz bir şekilde varlığını sürdüren icracı bakanlıklardan ilki Dışişleri Bakanlığıdır. 1923-1946 ve 1954-1960 arası dönemde Hariciye Vekilliği olarak adlandırılan Dışişleri Bakanlığı görevi 1. ve 2. hükümetlerde Başbakan, 52., 54., 57. ve 59. hükümetlerde ise Başbakan yardımcısı tarafından yürütülmüştür. Dışişleri bakanlığı görevi 41 farklı siyasetçi tarafından 74 kez yürütülmüştür ve bu bakanların toplam görev süresi 33.675 gündür. Diğer bakanlıklara kıyasla daha az bakan değişimi yaşanan Dışişleri Bakanlığında bakanların ortalama görev süresi 455,0 gündür ve toplam 9 kez dışişleri bakanı değişimi yaşanmıştır. Hükümet başına düşen dışişleri bakanı sayısı ise 1,1'dir. Dışişleri bakanlarının %81'i parlamento üyeleri arasından seçilmiştir. Teyfik Rüştü Aras (CHP) 6 kez dışişleri bakanı olarak görev almış ve 5.001 gün bu görevi sürdürerek en fazla ve en uzun süre Dışişleri Bakanlığı yapmış kişi olmuştur. Çok partili dönemde en uzun süre en uzun süre Dışişleri Bakanlığı görevinde bulunmuş siyasetçi ise 2.975 gün ile İhsan Sabri Çağlayangil (AP) olmuştur.

5.4. Adalet Bakanlığı

1923-45 ve 1954-60 yılları arasında Adliye Vekilliği olarak isimlendiren bakanlık 1946 yılında Adalet Bakanlığı ismini almıştır. 1923'ten 2018'e dek geçen sürede 69 farklı siyasetçi 97 kez adalet bakanı olarak toplam 34.561 gün görev yapmıştır. Toplamda 32 kez adalet bakanı değişmiş ve hükümet başına 1,5 bakan düşmüştür. Adalet bakanlarının ortalama görev süresi 356,2 gündür ve seçilmişlik oranları %79'dur. Mahmut Oltan Sungurlu (ANAP) 5 kez Adalet Bakanlığı ile en fazla bakanlık yapan siyasetçi olmuştur. En uzun süre Adalet Bakanlığı yapan siyasetçi 2.135 gün ile Mahmut Esat Bozkurt'tur (CHP). Çok partili dönemde en uzun süre görev yapan adalet bakanı ise 1.737 gün ile Mahmut Oltan Sungurlu'dur (ANAP).

5.5. Sağlık Bakanlığı

Geçmişte Sıhhiye ve Muavenet-i İçtimaiye, Sıhhat ve İçtimai Muavenet ve Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı olarak da adlandırılan bakanlık 1987 yılından bu yana Sağlık Bakanlığı ismiyle faaliyet göstermektedir. Sağlık Bakanlığı görevi 47 farklı siyasetçi tarafından 81 kez yürütülmüş ve bu bakanların toplam görev süresi 34.540 gün olmuştur. Bakanların ortalama görev süresi 426,4 gündür ve toplam 16 kez sağlık bakanı değişmiştir. Hükümet başına düşen sağlık bakanı sayısı 1,2'dir. Sağlık bakanlarının %91'i parlamento üyeleri arasından seçilmiştir. Refik Saydam (CHP) 7 defa ve toplamda 5.015 gün görev yaparak en uzun ve en fazla Sağlık Bakanlığı yapan



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

siyasetçi olmuştur. Çok partili dönemde en uzun süre bakanlık yapan isim ise 4.141 gün ile Recep Akdağ'dır (AK Parti).

5.6. İçişleri Bakanlığı

1923-46 ve 1954-60 yılları arasında Dahiliye Vekilliği olarak adlandırılmış olan bakanlık 1946 yılında İçişleri Bakanlığı ismini almıştır. Bu görev 68 farklı siyasetçi tarafından 99 kez yürütülmüştür. İçişleri bakanların toplam görev süresi 34.340 gün, ortalama görev süresi ise 346,8 gündür. Toplamda 34 kez içişleri bakanı değişmiş ve hükümet başına ortalama 1,5 bakan düşmüştür. Seçilmiş içişleri bakanlarının toplam bakan sayısına oranı %78'dir. En fazla ve en uzun süre İçişleri Bakanlığı görevini yürüten siyasetçi 5 kez ve 4.028 gün ile Şükrü Kaya'dır (CHP). Çok partili dönemde ise Abdülkadir Aksu (ANAP/AK Parti) 2.446 gün ile en uzun süre İçişleri Bakanlığı görevini yürüten siyasetçidir.

5.7. Millî Savunma Bakanlığı

Geçmişte Müdafaa-i Milliye ve Milli Müdafaa Vekilliği olarak adlandırılan Millî Savunma Bakanlığı 51 farklı siyasetçi tarafından 84 kez 34.300 gün süreyle yürütülmüştür. Aynı hükümet içinde toplamda 19 kez savunma bakanı değişmiş, hükümet başına ortalama 1,3 bakan düşmüştür. Savunma bakanlarının ortalama görev süresi 408,3 gündür. Seçilmiş bakanların toplam bakan sayısına oranı ise %93'tür. En fazla Millî Savunma Bakanlığı yapan siyasetçiler 5 kez bakanlık yapmış olan Kazım Özalp (CHP), Mehmet İlhami Sancar (CHP/CGP) ve Vecdi Gönül'dür (AK Parti). Gönül aynı zamanda 3.296 gün ile en uzun süre görev yapan bakanıdır.

5.8. Millî Eğitim Bakanlığı

Geçmişte Maarif Vekilliği olarak adlandırılan Millî Eğitim Bakanlığı 2. Ecevit hükümeti (40. Hükümet) döneminde Kültür Bakanlığı ile, 1. ve 2. Özal hükümetlerinde (45. ve 46. Hükümetler) ise Gençlik ve Spor Bakanlığı ile birleştirilmiştir. Millî Eğitim Bakanlığı pozisyonunda 58 farklı siyasetçi 88 kez görev almış ve bu görevi toplam 34.159 gün süreyle yürütmüştür. Toplamda 23 kez Millî Eğitim Bakanı değişmiş ve hükümet başına 1,4 bakan görev yapmıştır. Bu bakanların ortalama görev süresi 388,1 gündür ve %91'i parlamento üyesidir. En fazla ve en uzun süre Millî Eğitim Bakanlığı yapan siyasetçi 2.779 günde beş kez görev yapmış olan Hasan Ali Yücel'dir (CHP). Çok partili dönemde en uzun süre görev alan siyasetçi ise 2.241 gün ile Hüseyin Çelik'tir (AK Parti).

5.9. Bayındırlık Bakanlığı

Öncesinde Nafia Vekilliği olarak adlandırılan bakanlık 1983 yılında İmar ve İskân Bakanlığı ile birleşerek Bayındırlık ve İskân Bakanlığı ismini almıştır. 2011 yılında Çevre ve Orman Bakanlığının da birleşmesiyle bakanlığın ismi Çevre ve Şehircilik Bakanlığı olarak değiştirilmiştir. Bayındırlık Bakanlığı pozisyonunda 58 farklı siyasetçi 86 kez bakan olarak görev almış ve 34.208 gün süreyle bu görevi yürütmüştür. Toplamda 21 kez bakan değişimi yaşanmış ve hükümet başına ortalama 1,3 bakan görev yapmıştır. Bakanların ortalama görev süresi 398,2 gündür ve %93'ü parlamento üyesidir. Ali Çetinkaya (CHP) beş kez bayındırlık bakanı olarak görev yaparak en fazla bakanlık yapmış siyasetçidir. İsmail Safa Giray (ANAP) ise 1.934 gün ile en uzun süre bakanlık yapmış kişidir.

5.10. Maliye Bakanlığı

65 hükümetin tamamında kurulan son bakanlık ise Maliye Bakanlığıdır. 1983 yılında Gümrük Bakanlığının birleşmesiyle Maliye ve Gümrük Bakanlığı ismini alan bakanlık 1995 yılından itibaren tekrar Maliye Bakanlığı olarak adlandırılmaya başlamıştır. 44 farklı siyasetçi 82 kez Maliye Bakanı olarak toplamda 34.459 gün görev yapmıştır. 17 kez bakan değişmiş ve hükümet başına ortalama 1,3 bakan düşmüştür. Maliye Bakanlarının ortalama görev süresi 420,2 gündür ve %88'i meclis üyesidir. En fazla ve en uzun süre Maliye Bakanlığı yapmış olan siyasetçi 8 kez ve 3875 gün bakanlık yapmış olan Fuat Ağralı'dır (CHP). Çok partili dönemde en uzun süre görev yapan siyasetçi ise 3092 gün ile Hasan Polatkan'dır (DP).

6. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmanın temel amacı Türkiye Cumhuriyeti'nin kurulmasından başkanlık sistemine geçilmesine dek geçen süreç içinde hükümet ve bakanlıkların temel özelliklerine dair betimleyici veri sunmaktır. Bu kapsamda 1923'ten 2018'e dek görev alan bütün başbakan ve bakanların göreve geliş ve görevden ayrılış tarihleri, partileri ve parlamento üyeliklerine dair bilgiler bir veri tabanına girilmiş ve elde edilen veriler hükümet ve 1923'ten günümüze dek devamlılık gösteren sekiz icracı bakanlık düzeyinde analiz edilmiştir.

Hükümet düzeyindeki analizler sonucunda meclis dönemi başına düşen hükümet sayısının hükümeti kuran partilerde lider değişimi, askeri müdahale ihtimali ve hükümet türü tarafından etkilendiği bulunmuştur. Hükümet türü aynı zamanda hükümetlerin görev süresi, hükümet başına düşen bakanlık sayısı ve aynı hükümet döneminde yaşanan bakan değişimi sayısını etkilemektedir. Ayrıca seçim sisteminin Türkiye'de hükümetlerin görev süresine etki etmediği ve bakan değişiminin parti içi gelişmeler tarafından etkilendiği bulunmuştur.

Çalışmamızdan elde edilen bulgular hükümet süreleri ve bakanlık değişimini etkileyen faktörleri açıklayacak karşılaştırmalı çalışmalar için kullanılabilir. Ayrıca çalışma bulgularına dayanarak koalisyon hükümetlerinde daha fazla bakanlık olmasının altında yatan nedenler araştırılabilir. Son olarak çalışma bulguları hükümet kurulma süresini etkileyen faktörleri değerlendirmekte kullanılabilir.

Kaynakça

Ahmad, F. & Ahmad, B. T. (1976). *Türkiye'de Çok Partili Politikanın Açıklamalı Kronolojisi 1945-1971*. İstanbul: Bilgi Yayınevi.

Aldıkaçtı, O. (1970). *Anayasa Hukukumuzun Gelişmesi ve 1961 Anayasası*. İstanbul: Fakülteler Matbaası.

Altan, C. (2008). Türkiye'de 1950-1960 Dönemi Milletvekillerin Sosyolojik Özellikleri. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 22, 23–36.

Altunok, M., Altınok, H., Bakırcı, F., Gedikkaya, F. G. & Aydın, A. (Ed.). (2019). *Türkiye Cumhuriyeti Bakanlıklar Tarihi*. Ankara: TİAV.

Arsel, İ. (1965). *Türk Anayasa Hukukunun Umumi Esasları*. Ankara: Mars Matbaası.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

- Arslan, D. A. (2005). Tek Partili Dönem ve Çok Partili Dönem Türk Siyasi Elitlerinin Toplumsal Profillerinin Karşılaştırmalı İncelemesi. *İş Güç Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 7(1), 160–178.
- Arslan, D. A. (2007). 1995'ten Günümüze Türk Siyasi Elitlerinin Sosyolojik Analizi. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 4(1), 1–17.
- Ayanoğlu, T. (2005). İdare Hukuku Çerçevesinde Devlet Bakanlığı Uygulaması. *Amme İdaresi Dergisi*, 38(4), 59–84.
- Aydın, A. & Kahraman, Ö. F. (2015). Türkiye'de Kadın Temsili Sorunsalına Kadın Bakanlar Bağlamında Bir Bakış. *Yasama Dergisi*, 31, 46–64.
- Başgil, A. F. (1960). *Esas Teşkilat Hukuku*. İstanbul: Baha Matbaası.
- Bayrak, M. O. (1984). *Türkiye'yi Kimler Yönetti?*. İstanbul: Milliyet Yayınları.
- Bildirici, Z. D. (2019). *Türkiye'de Çok Partili Dönemde Bürokrasinin TBMM'de Temsili Ekseninde Siyasete Etkisi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi/Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi, Ankara.
- Çay, A. M. (2009). *Başlangıçtan Bugüne Türkiye Cumhuriyetleri Hükümetleri*. Ankara: Kültür ve Turizm Bakanlığı Türkiye Kültür Portalı Projesi. 12 Ağustos 2022 tarihinde <https://www.kulturportali.gov.tr/portal/baslangictan-bugune-turkiye-cumhuriyeti-hukümetleri> adresinden erişildi.
- Çolak, Ç. (2021). Türkiye'de İçişleri Bakanlığının Tarihsel Gelişimi ve İçişleri Bakanlarının Profili (1920-2020). *Türk İdare Dergisi*, 492, 141-174.
- Demiral, C. (1973). *Türkiye'nin 42 Hükümeti*. Ankara: Başbakanlık Basımevi.
- Demirkol, Ö. & Demirdal, M. B. (2022). 1876'dan 2017'ye Devlet Başkanlarının Anayasal Güçleri. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, XXVI(2), 441–478.
- Dorronsoro, G. & Massicard, É. (2005). Being a Member of Parliament in Contemporary Turkey. *European Journal of Turkish Studies*, 3. <https://journals.openedition.org/ejts/502> adresinden erişildi.
- Ertan, S. & Aykaç, H. R. (2019). Elit Teori Çerçevesinde Türkiye'de Kadın Milletvekilleri Üzerine Bir İnceleme. *Memleket Siyaset Yönetim*, 14(32), 75–102.
- Frey, F. W. (1965). *The Turkish Political Elite*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Gözler, K. (2000). *Türk Anayasa Hukuku*. Bursa: Ekin.
- Hansen, M. E., Klemmensen, R., Hobolt, S. B. & Bäck, H. (2013). Portfolio Saliency and Ministerial Turnover: Dynamics in Scandinavian Postwar Cabinets. *Scandinavian Political Studies*, 36(3), 227–248.
- Jäckle, S. (2013). Ministerial Turnover in the German Länder (1991–2010). *Zeitschrift für Vergleichende Politikwissenschaft*, 7(1), 27–48.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

- Karaer, T. (1987). Cumhuriyet Türkiye'sinde Bakanlıkların Kuruluş ve Örgütlenmesine İlişkin Gelişimin Yasal Süreci. *Türk İdare Dergisi*, 59(37), 37–58.
- Karaer, T. (1990). Türk Kamu Yönetiminde Devlet Bakanlığı Sorunu. *Amme İdaresi Dergisi*, 23(2), 47–74.
- Karataş, M. (2019). Türkiye'de Asker-Sivil İlişkileri Bağlamında 12 Mart Muhtırası ve Partiler Üstü Hükümet Modeli Üzerine Bir Değerlendirme. *Anadolu ve Balkan Araştırmaları Dergisi*, 2(3), 69–110.
- Lamba, M., Aktel, M., Altan, Y. & Kerman, U. (2014). Türkiye'de Bakanlık Tipi Örgütlenme: Tarihsel ve Yasal Süreç. *Yönetim ve Ekonomi*, 21(1), 173–189.
- Mutlu-Eren, H. (2014). Turkey: Cabinet Dynamics and Ministerial Careers, 1950–2011. K. Dowding & P. Dumont (Ed.), *The Selection of Ministers around the World* (156–177). New York: Routledge.
- Neziroğlu, İ. & Yılmaz, T. (2013). *Hükümetler-Programları ve Genel Kurul Görüşmeleri*. Ankara: TBMM Basımevi.
- Neziroğlu, İ. & Yılmaz, T. (2015). *Koalisyon Hükümetleri, Hükümet Programları ve Genel Kurul Görüşmeleri*. Ankara: TBMM Basımevi.
- Ormankıran, Y., Bayram, A. T. & Karaçar, E. (2014). Turizm Bakanları Üzerine Bir İnceleme. *Turizm Akademik Dergisi*, 2(2), 1–14.
- Özalp, Ş., Bir, A. A. & Yeles, S. (1988). IX. Dönem (14 Mayıs 1950) ve XVIII. Dönem (29 Kasım 1987) Milletvekillerinin ve Bakanlar Kurulu Üyelerinin Karşılaştırmalı Özellikleri. *Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 441–458.
- Özbudun, E. (2011). *Türk Anayasa Hukuku*. Ankara: Yetkin.
- Sayarı, S. & Dikici-Bilgin, H. (2011). Paths to Power: The Making of Cabinet Ministers in Turkey. *Parliamentary Affairs*, 64(4), 737–762.
- Sayarı, S. & Dikici-Bilgin, H. (2018). Technocratic Ministers and Political Leadership in European Democracies. A. C. Pinto, M. Cotta ve P. T. de Almeida (Ed.), *Technocratic Ministers and Political Leadership in European Democracies* içinde (235–265). Cham: Palgrave Macmillan.
- Sayarı, S. & Hasanov, A. (2008). The 2007 Elections and Parliamentary Elites in Turkey: The Emergence of a New Political Class? *Turkish Studies*, 9(2), 345–361.
- Sencer, M. (1985a). Cumhuriyet Hükümetleri. *Amme İdaresi Dergisi*, 18(4), 13–25.
- Sencer, M. (1985b). Türkiye'de Genel Yönetimin Merkez Örgütü. *Amme İdaresi Dergisi*, 18(3), 3–32.
- Sonntag, L. (2022). *Governments, Elections and Party Leaders*. 22 Nisan 2022 tarihinde <http://www.kolumbus.fi/taglarsson/dokumentit/tur.htm> adresinden erişildi.
- Tachau, F. (1980). Parliamentary Elites: Turkey. J. M. Landau, E. Özbudun & F. Tachau (Ed.), *Electoral Politics in the Middle East; Issues, Voters, and Elites* içinde (205–242). London: Croom Helm.



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

Tachau, F. & D.Good, M.-J. (1973). The Anatomy of Political and Social Change Turkish Parties, Parliaments and Elections. *Comparative Politics*, 5(4), 551–573.

Tanör, B. (2007). *Osmanlı Türk Anayasal Gelişmeleri*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.

TBMM. (2022). *TBMM Albümü Web Sitesi*. 22 Nisan 2022 tarihinde <https://www.tbmm.gov.tr/yayinlar-milletvekilleri-albümü> adresinden erişildi.

Tekbaş, A. (2002). Türk Hukukunda Bakanlar Kurulu Kararları. *Türk İdare Dergisi*, 437, 39–80.

Thompson, L. (2020). Ministerial Turnover and Why Reshuffles Matter for Parliament. *Political Quarterly*, 91(2), 457–460.

Turan, İ. (1986). The Recruitment of Cabinet Ministers as a Political Process: Turkey, 1946-1979. *International Journal of Middle East Studies*, 18(4), 455–472.

Woldendorp, J. J., Keman, H. & Budge, I. (2000). *Party Government in 48 Democracies (1945–1998): Composition — Duration — Personnel*. Dordrecht: Springer.

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.

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



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

Governments and Ministries in Turkey: 1923-2018

Özhan Demirkol

Extended Abstract

Introduction of presidential system in Turkey after the 2017 constitutional referendum resulted with the abolishment of prime ministry and the council of ministers. Much has been written on the legal characteristics of council of ministries within the context of executive-legislative relations (Gözler, 2000; Özbudun, 2011). Since ministers in parliamentary democracies are mostly selected among the members of parliamentary members, other studies dealt with the sociodemographic characteristics of deputies (Arslan, 2005; Bildirici, 2019). Only a limited number of studies provided empirical data on the characteristics of Turkish governments and ministries. Some of these studies provided the names, parties, constituencies and terms of office for Turkish ministers (Bayrak, 1984; Çay, 2009; Demiral, 1973; Neziroğlu & Yılmaz, 2013, 2015; Sonntag, 2022; Woldendorp et al., 2000). Other studies analyzed Turkish governments at governmental level (Sencer, 1985; Turan, 1986). Only a few studies provided data on the sociodemographic characteristics of individual ministries (Mutlu-Eren, 2014; Sayarı & Dikici-Bilgin, 2011). Besides, the edited volume of Altunok et al. (2019) provided detailed information on ministries.

This study aimed to provide empirical data on the basic characteristics of Turkish governments and ministries formed between 1923 and 2018. Based on data provided by Çay (2009) and Neziroğlu & Yılmaz (2013, 2015), we prepared a database on the names, political parties, parliamentary membership and terms of office for all Turkish ministers, including prime ministers, deputy prime ministers and state ministers. Data obtained were analyzed at the governmental and ministerial levels. Governmental analysis was based on type and duration of governments, length of ministerial tenure and ministerial turnovers. Ministerial analysis included the analysis of prime ministry and eight ministries that survived in all 65 governments and was based on number of ministers, ministerial turnovers, and the ministers with the maximum number of office and maximum length of ministerial tenure.

The study was composed of four main parts. First part provided an analysis of the existing literature, which was followed by the analysis of constitutions, constitutional amendments and related laws on the composition of council of ministers, in terms of the focus of executive power, selection and removal of prime ministers and ministers, and the formation and termination of governments and ministries. Until the transition to presidential regime in 2018, Council of Ministers, which was composed of the prime minister and ministers, held the executive power. Formation of ministries was based on laws. The positions of state ministries and deputy prime ministries were introduced in 1937 and 1946, respectively. Maximum number of state ministries were gradually increased to 20 in the 1990s but were abolished in 2011. Although there were exceptions, Turkish Presidents mostly appointed the leader of the majority party as prime ministers, who then nominated ministers among the members of parliament until 1961 Constitution and among the persons eligible to be elected to the parliament after 1961. Council of Ministers was responsible to the parliament and had to obtain the support of the majority of deputies to be officially formed. The government ended when the President called for elections, the government received vote of no confidence, a



Demirkol, Ö. (2023). 1923'ten 2018'e Türkiye'de Hükümet ve Bakanlıklar.
Fiscoeconomia, 7(1), 365-390. Doi: 10.25295/fsecon.1177537

new government was formed, the budget bills were rejected by the parliament, or the mandate of prime minister ended due to reasons, such as resignation, death, loss of party leadership or impeachment. Ministers could be removed if the parliament passed a vote of no confidence or by the President upon the request of the prime minister after 1982 Constitution.

Secondly, we dealt with the basic characteristics of Turkish governments from 1923 to 2018. Here we provided descriptive data on number of governments in parliamentary terms, duration of governments, number and duration of governments according to formateur parties, the number of ministries and ministers in each government, length of ministerial tenure and ministerial turnover. The number of governments in parliamentary terms was influenced by the type of government, leadership succession in formateur parties and the threat of military intervention. Duration of governments, on the other hand, was influenced by the type of government. Single-party governments had a longer duration than coalitions, authoritarian single party and minority governments. However, we did not find any effect of electoral systems on the duration of governments. We also found that the Turkish governments were mostly formed by Republican People's, Justice and Development, Motherland, Justice and True Path Parties, respectively. The number of ministries in each government was influenced by the existence of state ministry positions and the type of governments. Length of ministerial tenure, on the other hand, was also influenced by the type of government. Ministerial turnover was higher in single-party governments and was influenced by the developments within governing parties. Finally, the percentage of ministers that were members of parliament were higher in the governments formed until 1960 since ministers could only be selected among the deputies until the 1961 Constitution.

We also dealt with the characteristics of prime ministry and eight ministers formed in all 65 governments. The analysis was based on number of ministers, ministerial turnovers, ministers with maximum number of office and maximum length of ministerial tenure. Ministerial turnover was the lowest in the Ministry of Foreign Affairs, and the highest in the Ministries of Justice and Internal Affairs. Consequently, length of ministerial tenure was the lowest in the latter two ministries.

This study had two main limitations. Firstly, it was based on descriptive characteristics of the Turkish governments and ministries. Secondly, all ministries were not analyzed. Despite these limitations, the findings of this study may be used to conduct comparative studies to explain the duration of governments and ministerial duration in different countries. Besides, further studies explaining the higher number of ministries in coalition governments may be conducted.



Research Article/Araştırma Makalesi

Factors Affecting Farmers' Perceptions towards Benefits of Organic Farming

Çiftçilerin Organik Tarımın Faydalarına İlişkin Algılarını Etkileyen Faktörler

Mustafa ÖZER¹, Seyfiddin DAL²

Abstract

This study analyzes the factors affecting the perceptions of organic farmers about the benefits of organic farming in Kilis. Data were collected by conducting a face-to-face survey of 279 of 445 farmers in Kilis who produce organic olive oil. The multivariate probit regression method was used for data analysis. According to the regression results, the increase in the age and experience of the farmer increases the possibility of considering the idea of preserving the organic components in the soil as the benefit of organic farming. On the other hand, being a woman increases the possibility of seeing the idea of protecting the organic component in the soil as a benefit of organic agriculture. The increase in income level and being a man bring the cost to the forefront as the benefit of organic agriculture. The independent variables used in the study have no effect on the variable of producing highly competitive products. Farmers who make a living from olive farming are more likely to adopt the idea of being environmentally friendly as a benefit of organic farming. The situation is the opposite for farmers who are members of the olive oil union. Compared to individuals with 10 years or less of farming experience, having more farming experience positively affects the likelihood of seeing health as a benefit of organic farming.

Jel Codes: Q01, Q12, C31, O13, Q57, R11

Keywords: Kilis, Organic, Olive Oil, Farming, Probit

Öz

Bu çalışma, Kilis ilinde organik üretim yapan çiftçilerin organik tarımın faydalarına ilişkin algılarını etkileyen faktörleri analiz etmektedir. Kilis'te bulunan ve organik zeytinyağı üretimi yapan 445 çiftçinin 279'una yüz yüze anket yapılarak veriler toplanmıştır. Verilerin analizi için çok değişkenli probit regresyon yöntemi kullanılmıştır. Regresyon sonuçlarına göre, çiftçinin yaş ve tecrübesindeki artış, organik tarımın faydası olarak topraktaki organik bileşenleri koruma fikrini düşünme olasılığını arttırmaktadır. Diğer taraftan, kadın olmak topraktaki organik bileşeni koruma fikrini organik tarımın faydası olarak görme olasılığını yükseltmektedir. Gelir seviyesindeki artış ve erkek olmak, organik tarımın faydası olarak maliyeti ön plana çıkarmaktadır. Çalışmada kullanılan bağımsız değişkenlerin rekabet gücü yüksek ürün üretmek değişkenini üzerinde etkisi bulunmamaktadır. Sadece zeytincilikle geçimini sağlayan çiftçiler, organik tarımın faydası olarak doğa çevre dostu olması fikrini daha yüksek olasılıkla benimsemektedir. Zeytinyağı birliğine üye olanlar çiftçilerde ise durum tam tersidir. 10 yıl ve altında çiftçilik tecrübesine sahip bireylere göre, daha fazla çiftçilik tecrübesine sahip olmak organik tarımın faydası olarak sağlığı görme olasılığını olumlu yönde etkilemektedir.

Jel Kodları: Q01, Q12, C31, O13, Q57, R11

Anahtar Kelimeler: Kilis, Organik, Zeytinyağı, Tarım, Probit

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kilis Yedi Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mustafaozer@kilis.edu.tr, ORCID 0000-002-1279-9273

² Yüksek Lisans Öğrencisi, Kilis Yedi Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, seyfiddindal@hotmail.com, ORCID 0000-0002-0737-5804

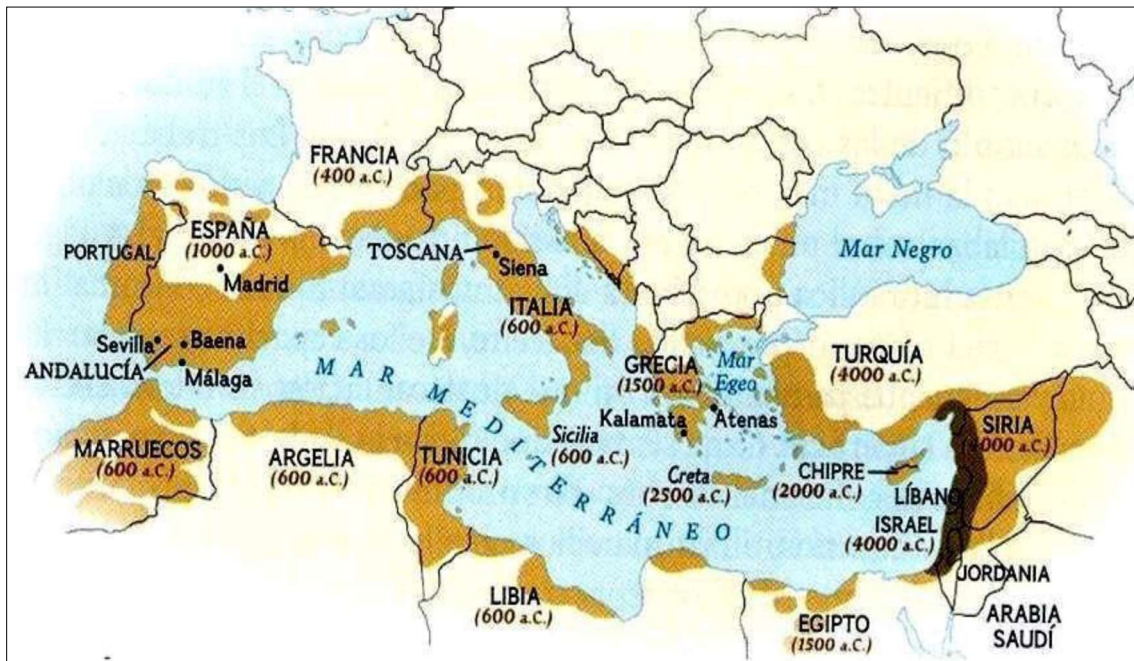
1. Introduction and background

Conditions such as the use of agricultural chemicals decrease in fertile lands, extinction of wildlife and beneficial insects, and decrease in limited plant nutrient reserves are the negative aspects of conventional agriculture (Bengisu, 2014: 39-40). In organic agriculture, synthetic fertilizers, hormones, GMOs, and pesticides are not used to increase efficiency (Bengisu, 2014: 39-40). Governments, international organizations, non-governmental organizations (NGOs), and voluntary organizations promote the spread of organic agriculture, organic food market, and trade to increase sustainable agriculture and development (Demiryürek, 2011: 30). From the first stage of production to the consumption stage, control is carried out at every stage and all organic products are certified. With this application, the reliability of the product is ensured by controlling the process from the producer to the consumer (Şenyüz, 2019: 3). Organic agriculture is named in different ways in countries such as biological agriculture, ecological agriculture, alternative agriculture, biodynamic agriculture, renewable agriculture, or sustainable agriculture (Bayram et al., 2007: 204). Germany, England, the Netherlands, and the USA are among the leading countries in organic agriculture in the world, and Turkey has come a long way in the field of organic agriculture in recent years (Okudum et al., 2017). According to the global organic agriculture statistics published by the Organic Agriculture Research Institute (FIBL) at the end of 2011 and 2015, while the organic agriculture market was 15.2 billion dollars in 1999, it increased to 50.9 billion dollars in 2008 and 81.6 billion dollars in 2015 (Willer & Klicher, 2009: 19; Willer & Lernoud, 2017: 23-28). In 2009, the market share of some countries in the organic product market was around 5.8 billion Euros in Germany, 3 billion Euros in France, and 2 billion Euros in the UK. The share of Denmark, Austria, and Switzerland in the organic market is 5% or more (Willer & Klicher, 2011: 24-29). The vast majority of organic products produced in Asia, Latin America, and Africa are for export (Willer & Lernoud, 2017: 23-28). The main reasons why consumers demand organic products at an increasing rate every year are that organic products are healthy, natural, and environmentally friendly, and contribute to the protection of agricultural areas, the development of biodiversity in the soil, and the increase of plant and animal diversity (Atış, 2004; Bayram et al., 2007: 204; İlbaş, 2009; Kutlu, 2016: 58-59; Okudum et al., 2017; Öztürk, 2012: 2-3; Yücesoy, 2018). For these reasons, consumers' demand for organic products has increased all over the world, and since the demand for production has not been met, new countries such as Turkey, which are suppliers in the field of export, have entered the market (Demiryürek, 2011: 29; Fidan, 2017: 5; Hatunoğlu Durmaz, 2010: 3; Duman, 2018; Karabaş, 2011: 28; Yücesoy, 2018). Turkey, Australia, Israel, Hungary, Argentina, and Switzerland are among the countries that export products to EU countries that demand the most organic products in the world (Durak Kılıçaslan, 2015: 20). In Turkey, where organic agriculture production was applied to an area of approximately 14,256 hectares in 1997, this area increased to 209,573 in 2004, 192,789 hectares in 2006, and 842,216 hectares in 2014 (Çelik et al., 2019: 3). There has been an increase in the number of producers, and the number of producers, which was 7414 in 1997, increased to 12428 in 2002, 14256 in 2006, and 14926 in 2008 (İpek & Yaşar Çil, 2010: 144). The number of products via organic farming increased from 150 products to 248 products from 2002 to 2018 (T.R. Ministry of Food, Agriculture and Livestock, 2019).

In general, there is a noticeable increase in organic farming areas and production amounts (Merdan, 2014: 78). When we look at the export values, the export amount, which was 19.3 million dollars in 1998, increased to 36.9 million dollars in 2003 and then increased to 69 million dollars in 2015 in Turkey (Hatunoğlu Durmaz, 2010: 61; Vatanserver Deviren & Çelik, 2017: 676). Germany (37.3%), England (9.4%), Netherlands (7.7%), Switzerland (7.4%), France (6.8%), and Italy (5%) rank first among the countries which Turkey export to.

Apart from EU countries, Northern European countries, the USA, Canada and Japan are also among the countries with a potential for exports (ITO 2006, cited by İpek & Yaşar Çil, 2010: 146). Despite these figures, Turkey's share in the organic food market is quite low (Demiryürek, 2011; Merdan, 2014). Another product that Turkey cultivates organically is olive. Olive is an important agricultural product produced since the establishment of the Ottoman Empire and the Republic of Turkey (Yurtoğlu, 2019). The homeland of the olive is Upper Mesopotamia and Southern Asia, which includes the Southeast Anatolia Region of Turkey (Çelik, 2018). Since olive fruit is generally produced in countries in the Mediterranean Region, Mediterranean countries lead the way in exportation (Figure 1 and Table 1).

Figure 1: Olive Production in the World



Source: (TC Ministry of Customs and Trade, General Directorate of Cooperatives, April 2018)

Table 1: Top 10 Countries with The Highest Olive Oil Export in Thousand Tons

Countries	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18 *	2018/19**
Spain	236.8	297.8	291.3	304.0	367.5
Italy	199.6	208.1	199.5	171.0	184.8
Tunisia	304.0	102.5	89.5	200.0	130.0
Turkey	30.0	15.0	45.0	65.0	55.0
Portugal	47.6	40.6	39.5	39.7	39.7
Morocco	25.0	17.0	9.0	15.0	20.0
Argentina	12.0	31.0	16.5	36.0	21.4
Greece	16.6	19.3	18.7	9.8	7.7
Palestine	6.5	4.5	4.0	4.0	4.0
Other	33.5	31.7	41.1	47.0	48.0
Total	929.0	788.5	780.0	910.2	890.5

Source: (T.R. Ministry of Commerce, General Directorate of Tradesmen, Craftsmen and Cooperatives, April 2019. * Forecast **Forecast)

Another important agricultural activity of Kilis province, located in the Southeastern Anatolia Region of Turkey, is olive cultivation. Olive and olive oil production is an important source of income for the regional economy. The cultivated area and production amounts of olive fruit in Kilis in 2019 constitute approximately 4%-5% of the cultivated area and production amount in Turkey (Table 2).

Table 2: Olive Cultivated Area and Production Amount in Turkey and Kilis Province in 2019

Name of the product	Kilis		Turkey	
	Cultivated Area (Decare)	Production amount (Ton)	Cultivated Area (Decare)	Production amount (Ton)
Olives	266,736	50,500	6,544,561	1,073,472

Source: (www.tuik.gov.tr, 2020)

Conventional olive and olive oil production which uses chemicals in Kilis leaves its place to the production method via organic methods. Farmers have to follow a certain process to qualify for organic product certification. The application year for the organic olive oil production certificate is called transition 1, the second year is called transition 2, and the third year is called transition 3. At the end of the third year, the entrepreneur is entitled to receive an organic product certificate.

Table 3: Organic Olive Production Status and Area from 2015 to 2019 in Kilis

Years	Product Status	Production area (in)
2015	Pass 1	5852,651
	Pass 2	8412,249
	Pass 3	2963,527
	Organic	14577,25
2016	Pass 1	2974,756
	Pass 2	5010,116
	Pass 3	7984,353
	Organic	17260,49
2017	Pass 1	3404,6
	Pass 2	2855,333
	Pass 3	4708,615
	Organic	23708,62
2018	Pass 1	4139,529
	Pass 2	3264,572
	Pass 3	2671,339
	Organic	27106,41
2019	Pass 1	4440,823
	Pass 2	3570,817
	Pass 3	3051,27
	Organic	27584,98

Source: (Kilis Provincial Directorate of Food, Agriculture and Livestock, 2019)

According to Table 3, the organic status of olive production areas of Kilis province showed an increasing trend every year between 2015 and 2019. The number of people with organic olive oil certificates in Kilis province was 186 in 2015. This number has increased every year. It increased to 231 in 2016, 367 in 2017, 444 in 2018, and 445 in 2019. The number of studies examining the factors affecting the views of organic farmers on organic farming is limited. Çobanoğlu & Işın (2009) interviewed 67 dried fig producers in İzmir and Aydın. According to the analysis of the one-way analysis of variance method and the Analytical Hierarchy Process method, the most effective criteria in farmers' orientation to organic agriculture are marketing, price, sustainable agriculture environment, and cost. Being a member of the olive oil association increases the likelihood that the perceived benefit of organic farming is the environment (Li et al., 2020). According to the study conducted on organic vegetable and fruit producers in Canada in 2009 with descriptive statistical methods, health and safety concerns and environmental problems are the dominant reasons for conversion to organic agriculture, while economic reasons are less important (Cranfield et al., 2009).

In an article published by Karaman et al. (2013), a questionnaire was administered to 110 organic agriculture producers in Kınık village of Pazaryeri district of Bilecik province. A 5-point Likert scale was used. Findings indicate that 52.8% of consumers preferred organic production because they found it beneficial for health of consumers.

Bahşi and Akça (2019) conducted a face-to-face survey of 400 organic agriculture consumers in the provinces of Şanlıurfa and Osmaniye. According to the survey, consumers state that organic products are generally produced in the village and therefore they are healthy (79.4%). In addition, 38.7% of consumers call organic agriculture a healthy product, while 32.1% call it products that do not use pesticides. According to the Kruskal Wallis H test results, while there is no significant difference between the opinions of consumers about organic agriculture and its products according to the city of residence, gender, age, education level, and occupation, there are differences in terms of using organic products according to income level. As a result, no study in the literature analyzes the factors affecting the perceptions of the farmers who produce this organic product, which is important for the industry, agriculture, and economy of Kilis. This study will analyze the factors affecting the perceptions of 445 organic olive oil farmers operating in Kilis province regarding the benefits of organic agriculture using the multivariate probit regression method. For this reason, this study is the first academic study in this field. For this purpose, data was collected by a face-to-face survey method, and the data obtained was analyzed using various statistical programs. The results of the study are as follows. In case of increasing age or experience of the farmers or if they are women, they see the benefit of organic farming as preserving the number of organic components in the soil. Compared to farmers with an income of less than 2000 TL, farmers with higher incomes are more likely to see cost reduction as a benefit of organic agriculture. According to gender, women are less likely than men to see cost reduction as a benefit of organic farming. The effect of the independent variables used in the study on the dependent variable of producing highly competitive products is statistically insignificant. Farmers who make a living only from olive cultivation are more likely to see nature as environmentally friendly as the benefit of organic agriculture, while the situation is the opposite for those who are members of the olive oil union. Compared to farmers with 10 years or less of experience, those with 21-25 and 26 or more experience are more likely to see health as the benefit of organic farming.

2. Method

2.1. Data and descriptive statistics

The study was carried out in the province of Kilis, located in the Southeastern Anatolia Region of the Republic of Turkey. The data sets were collected by direct face-to-face survey method using multiple choice questions September 2022. The questionnaire used in the research included questions about the demographic and socioeconomic characteristics of organic olive oil producers. There are also questions about farmers' views on the benefits of organic farming. The question of this research is to examine the demographic and socioeconomic determinants of differences in farmers' ideas about organic olive oil production. In this study, 279 of 445 farmers producing organic olive oil in Kilis were examined. In this context, 19 neighbourhoods, 3 districts, and 63 villages were visited. The fact that the farmers were not at their addresses at the time of the survey and their refusal to conduct the survey are among the main reasons for not surveying all farmers. Dependent variables consist of five dummy variables. These are protecting the organic component in the soil, reducing the cost, producing highly competitive products, and producing natural and environmentally friendly products



Özer, M. & Dal, S. (2023). Factors Affecting Farmers' Perceptions towards Benefits of Organic Farming. *Fiscaeconomia*, 7(1), 391-405. Doi: 10.25295/fsecon.1142323

and health. If the respondent replied that protecting the organic component in the soil is the benefit of organic farming, the dummy variable takes the value one and takes the value zero for other cases. The other 4 dependent variables were constructed similarly. Descriptive statistics about dependent variables are as follows. 12% of the farmers stated that organic agriculture preserves the organic component in the soil and that 50% reduces the cost. On the other hand, 14% of the respondents say that organic agriculture produces highly competitive products. Less than half of the respondents, 43%, say that natural and environmentally friendly products are produced with organic farming. The vast majority (66%) of those who answered the questions highlighted the health benefits of organic agriculture.

Descriptive statistics are shown in Table 4. The age-independent variable consists of four categories in total. When the sub-categories of this variable are analyzed, it is seen that almost 86% of the organic farmers are over the age of 40 and the majority of the farmers are over the age of 50.

Table 4: Descriptive statistics

Dependent and explanatory variables	Number of obs.	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.
Dependent variables					
Benefits of organic farming					
Preserving organic components in soil	279	0.115	0.319	0	1
Reducing cost	279	0.495	0.501	0	1
Producing highly competitive products	279	0.143	0.351	0	1
Natural and environment friendly	279	0.427	0.495	0	1
Health	279	0.663	0.474	0	1
Explanatory variables					
Age					
30 <	279	0.039		0	1
Between 31-40	279	0.075	0.264	0	1
Between 41-50	279	0.254	0.436	0	1
>51	279	0.631	0.399	0	1
Experience (years)					
1-10	279	0.075		0	1
11-15	279	0.061	0.240	0	1
16-20	279	0.108	0.310	0	1
21-25	279	0.197	0.399	0	1
26 and over	279	0.559	0.497	0	1
Number of people in the household					
2 or less than 2	279	0.129		0	1
3	279	0.140	0.347	0	1
4	279	0.244	0.430	0	1
5	279	0.194	0.396	0	1
6 or more	279	0.294	0.456	0	1
Income					
2000 TL or less	279	0.229		0	1
2001-3000 TL	279	0.470	0.500	0	1
3001-4000 TL	279	0.211	0.409	0	1
4001 TL or more	279	0.090	0.286	0	1
Education					
Literate	279	0.330		0	1
Primary school	279	0.376	0.485	0	1
Middle school	279	0.122	0.328	0	1
High school or higher	279	0.172	0.378	0	1
Marital status					
Single	279	0.086	0.367	0	1
Gender					
Woman	279	0.122	0.281	0	1
Income source					
Only olive farming	279	0.129	0.336	0	1
Union membership					
Member of the olive oil association	279	0.778	0.416	0	1

About 60% of the farmers have 25 years or more of experience, while 20% of them have between 21 and 25 years of experience. While the rate of those with an income of less than 2000 TL is 23%, the farmers with an income of 4000 TL or more make up only 9% of the total farmers. While 33% of the farmers who answered the questionnaire state that they are literate, almost 38% of them are primary school graduates. 29% of the respondents are secondary or high school graduates. Women make up 12% of farmers. While 13% of the farmers meet their income only from olive cultivation, the majority of these farmers are members of the olive oil cooperative (78%).

2.2. Model

In this study, the multivariate probit analysis method was used. The reason for this is that the dependent variables are not continuous variables such as age and income, but a binary dummy variable. In this case, the probit regression method is preferred to the Least Squares Method. What is important in this analysis method is the state of the dependent variable. Whether the independent variables are categorical or continuous does not affect the analysis method used. The study directly collects data from farmers who are registered and not registered in the organic olive oil cooperative and who produce organic olive oil, by survey method. In the probit regression method, 10 observations are needed for each independent variable (Hosmer & Lemeshow, 2000). Considering the subcategories of the independent variables in this study, a total of 21 independent variables were used. Therefore, a total of 210 observations are needed. Since the number of people responding to the questionnaire is 279, the number of observations is sufficient for the multivariate probit analysis method.

The Maximum Likelihood method is the analysis method underlying the probit model. In the probit method, the dependent variables are coded as zero and one category. In this method, it does not matter what the name of the dependent variable is in its category. Researchers can set one or zero categories as they wish. However, $1 > 0$ is for the latent, unobservable dependent variable.

The variable Y explained in the probit analysis method is continuous but unobservable, Y^* (the opinion about the benefits of organic farming). If it were possible to directly observe, we could assume that is a linear function of the relevant explanatory variables and prefer the Ordinary Least Squares Method (Model 1).

$$Y^* = \beta_1 X_1 + \dots + \beta_k X_k + \varepsilon_i \quad (1)$$

On the other hand, the answers given by the participants to the questions about their ideas about the benefits of organic olive oil depend on some observed and unobserved reasons. That is, it was used as an indicator variable for variable Y. The relationship between the categories and the unobservable variable of Y is modelled as follows (Model 2):

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

$$Y = 1 \text{ if } Y^* > 0 \quad \text{Prob} \left(Y_i = \frac{1}{x} \right) = 1 - \Phi \left(-\frac{(x_i' \beta)}{\sigma} \right), \sigma \equiv 1 \quad 2$$

This expression is equal due to symmetry: $\Phi(x_i' \beta)$

3. Regression Results

Table 5: The Benefit of Organic Agriculture

Explanatory variables	The Benefits of organic agriculture				
	Preserving organic components in soil	Reducing cost	Producing highly competitive products	Natural and environment friendly	Health
Ages 31-40	3.679*** (0.684)	0.642 (0.531)	-0.827 (0.756)	0.474 (0.550)	-0.787 (0.509)
Between 41-50 years	4.483*** (0.715)	-0.628 (0.554)	0.060 (0.660)	-0.059 (0.576)	-1.015** (0.516)
Age 51 and over	4.731*** (0.747)	-0.670 (0.572)	-0.060 (0.702)	-0.061 (0.578)	-1.444*** (0.515)
Between 11-15 years	5.658*** (0.697)	-0.107 (0.473)	0.207 (0.529)	0.566 (0.457)	0.647 (0.448)
Between 16-20 years	5.768*** (0.531)	0.212 (0.432)	-0.919 (0.657)	0.336 (0.460)	0.532 (0.416)
Between 21-25 years	5.702*** (0.524)	0.628 (0.427)	-0.033 (0.555)	0.523 (0.468)	0.906** (0.420)
Over 26 years	5.105*** (0.502)	0.653 (0.419)	-0.006 (0.552)	0.585 (0.441)	0.959** (0.399)
3 people	-0.368 (0.461)	0.308 (0.336)	-0.362 (0.405)	0.402 (0.316)	-0.061 (0.341)
4 people	0.134 (0.400)	-0.158 (0.299)	-0.282 (0.327)	0.383 (0.286)	-0.065 (0.301)
5 people	-0.388 (0.466)	0.259 (0.325)	-0.370 (0.361)	0.228 (0.313)	-0.392 (0.321)
6 and above	0.456 (0.381)	-0.069 (0.281)	0.104 (0.308)	0.183 (0.279)	-0.462 (0.291)
Between 2001-3000 TL	-0.437 (0.279)	1.059*** (0.245)	-0.256 (0.270)	-0.442** (0.213)	0.031 (0.219)
Between 3001-4000 TL	0.165 (0.322)	1,363*** (0.289)	-0.045 (0.316)	-0.374 (0.257)	-0.174 (0.251)
4001 TL and above	0.338 (0.451)	1,367*** (0.399)	0.590 (0.374)	0.151 (0.358)	0.532 (0.366)
Primary school	0.157 (0.306)	0.026 (0.231)	0.249 (0.279)	0.178 (0.219)	-0.034 (0.225)
Middle school	0.039 (0.464)	-0.162 (0.305)	0.079 (0.430)	-0.030 (0.304)	-0.857*** (0.308)
High school and above	0.840** (0.384)	-0.720** (0.330)	0.404 (0.344)	0.033 (0.295)	-0.156 (0.302)
Single	-0.146 (0.365)	-0.153 (0.351)	-0.756 (0.543)	-0.154 (0.316)	0.114 (0.318)
Woman	0.623* (0.326)	-0.470* (0.265)	0.001 (0.322)	-0.152 (0.252)	-0.127 (0.252)



Özer, M. & Dal, S. (2023). Factors Affecting Farmers' Perceptions towards Benefits of Organic Farming. *Fiscaeconomia*, 7(1), 391-405. Doi: 10.25295/fsecon.1142323

Only olive Farming	0.617**	0.287	0.080	0.428*	-0.219
	(0.313)	(0.252)	(0.269)	(0.251)	(0.245)
Member of the olive oil association	0.366	-0.296	0.240	-0.393*	0.205
	(0.367)	(0.232)	(0.314)	(0.228)	(0.231)
Constant	-11,836***	-0.554	-1,108	-0.444	1,098*
	(1,219)	(0.626)	(0.772)	(0.621)	(0.631)
Number of Observations	279	279	279	279	279

Robust Standard Errors are shown in Parentheses.

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

The marginal effect coefficients of the factors affecting the farmers' perceptions of the benefits of organic agriculture are given in Table 5. The marginal effect coefficients can be interpreted as the coefficients in the linear regression method. The interpretations of the coefficients are as follows. All age categories are more likely to see the organic component in the soil as protection and a benefit of organic farming compared to the reference category, the group under 30 years old. The coefficients of these age groups are also significant at the 1% level. This also applies to experience. Farmers with more years of experience are more likely to see the benefit of organic farming as preserving the organic component in the soil, compared to those with 10 years or less of experience. These coefficients, like age categories, are significant at the 1% level.

On the other hand, the effect of the number of people in the household on the dependent variable, the protection of the organic component in the soil as the benefit of organic agriculture, is statistically insignificant. The effect of income groups is statistically insignificant, as is the effect of the number of people in the household. In comparison to farmers with less education, the farmers with more education consider the benefits of organic farming as preserving the organic component in the soil. This coefficient is statistically significant at the 5% significance level. Women are more likely to consider the benefit of organic farming as preserving the organic component in the soil. This effect is statistically significant at the 10% level. Farmers who make a living only from olive cultivation see the organic component in the soil as the benefit of organic agriculture compared to farmers with more than one income source, and this effect is significant at the 5% significance level.

The effect of age, experience, and the number of people in the household on seeing the benefits of organic farming as cost reduction is statistically insignificant. Compared to the farmers with an income of less than 2000 TL, the farmers in the high-income group are more likely to see cost reduction as a benefit of organic agriculture. This effect is significant at the 1% level for all income groups. According to the "literacy" reference category, those with high school or higher education are less likely to see cost reduction as a benefit of organic agriculture. This effect is statistically significant at the 5% level. Women are less likely to think of cost reduction as the benefit of organic farming. This effect is statistically significant at the 10% level.

The effect of the independent variables used in this study on the dependent variable "producing highly competitive products is statistically insignificant. The effect of age, experience, and the number of people in the household on the perception of nature and

environment-friendly as a benefit of organic farming is statistically insignificant. Compared to the farmers with an income of less than 2000 TL, the possibility of seeing "nature and environment friendly" as the benefit of organic agriculture is lessened by having an income of "2001-3000". The effect of other income variables on nature and environmental friendliness is statistically insignificant. On the other hand, making a living only with olive cultivation increases the possibility of seeing "nature and environment friendly" as the benefit of organic agriculture, and the effect of this variable is statistically significant at the 10% level. Being a member of the olive oil association negatively affects the possibility of seeing nature and environmental friendliness as a benefit of organic olive oil production. The coefficients are statistically significant at the 10% significance level.

Compared to the reference category aged 30 and below, being in the higher age categories negatively affects the likelihood of seeing health as a benefit of organic farming. The coefficients are statistically significant in the 5% to 1% significance level range. Compared to farmers with 10 years or less of experience, having "21-25" or "26 and more" years of farming experience increases the probability of seeing health as a benefit of organic farming by 5%. Farmers with secondary school education think less about health as a benefit of organic farming than farmers who are "illiterate or illiterate". This coefficient is statistically significant at the 1% level.

4. Conclusion

Conventional agriculture is a production method that uses chemicals, aims at product abundance, and threatens human and environmental health. Organic agriculture, on the other hand, is a production method that does not use chemicals and protects human and environmental health. For these reasons, the number of people who prefer organic products is increasing day by day. Organic olive and olive oil product is also important agricultural product that affects both human health and the economies of countries. Since the olive is a Mediterranean plant, it has an important place among agricultural products produced in Turkey. Although the organic olive oil sector has developed in Turkey in recent years, it has lagged behind the leading countries of the sector such as Spain and Italy in the world in terms of production, export, and branding.

The main purpose of the research is to examine the factors that determine the perceived benefit of organic farmers from this production. In other words, the relationship of the dependent variable with various factors such as age, experience, number of people in the household, income status, education level, marital status, gender, income source, and union membership were examined. In the analysis of the data, the multivariate probit Regression method was used. According to the results of the analysis, the idea of preserving the number of organic components in the soil as a benefit of organic farming increases as the age of the farmers' increases. Farmers with 10 or more years of experience or women are more likely to see the benefit of organic farming as preserving the number of organic compounds in the soil. Compared to farmers with an income of less than 2000 TL, farmers with higher incomes are more likely to see cost reduction as a benefit of organic agriculture. According to gender, women are less likely than men to see cost reduction as a benefit of organic farming. The

effect of the independent variables used in the study on the dependent variable of producing highly competitive products is statistically insignificant. Farmers who make a living only from olive cultivation are more likely to see the benefit of organic agriculture as being "natural and environmentally friendly", while the situation is the opposite for those who are members of the olive oil union. Compared to farmers with 10 years or less of experience, those with 21-25 and 26 or more experience are more likely to see health as the benefit of organic farming.

References

- Atış, E. (2004). *Çevre ve Sürdürülebilirlik Boyutuyla Organik Tarım*. http://www.bugday.org/portal/haber_detay.php?hid=466
- Bahşi, N. & Akça, A. (2019). Tüketicilerin Organik Tarım Ürünlerine Bakış Açılarının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma: Osmaniye ve Şanlıurfa İlleri Örneği. *KSÜ Tarım ve Doğa Dergisi*, 22(1), 26-34. <https://www.researchgate.net/publication/331409188>
- Bayram, B. Yolcu, H. & Aksakal, V. (2007). Türkiye'de Organik Tarım ve Sorunları. *Atatürk Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 38(2), 203-206. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ataunizfd/issue/2932/40573>
- Bengisu, G. (2014). GAP Bölgesinin Organik Tarım Potansiyeli ve Uygulanabilirliği. *Alinteri Ziraat Bilimler Dergisi*, 26(B), 38-44. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/alinterizbd/issue/2389/30525>
- Çelik, A. (2018). *Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Zeytin Üretim Alanlarının Dağılışı*. Yüksek Lisans Tezi, Fırat Üniversitesi, Elazığ Türkiye.
- Çelik, Z. Erdal, Ü. & Etöz, M. (2019). Türkiye'de Ekolojik Tarımın Ekonomik Boyutu ve İklim Değişimine Etkisi. *Uluslararası Organik Tarım ve Biyo çeşitlilik Sempozyumu*, 27-29 Eylül, Bayburt.
- Çobanoğlu, F. & Işın, F. (2009). Organik Kuru İncir Üreticilerinin Organik Tarım Sistemi Tercihlerini Etkileyen Kriterlerin Analitik Hiyerarşi Süreci ile Analizi. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 15(2), 63-71. <https://dergipark.org.tr/en/pub/tarekoder/issue/25835/272394>
- Cranfield, J., Henson, S. & Holliday, J. (2010). The Motives, Benefits, and Problems of Conversion to Organic Production. *Agriculture and Human Values*, 27(3), 291-306. <https://link.springer.com/article/10.1007/s10460-009-9222-9>.
- Demiryürek, K. (2011). Organik Tarım Kavramı ve Organik Tarımın Dünya ve Türkiye'deki Durumu. *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 28(1), 27-36. http://ziraatdergi.gop.edu.tr/Makaleler/2069745255_27-36.pdf
- Duman, B. (2018). Geleneksel Tarım ile Organik Tarımın Karşılaştırılması. <https://canakkalegundem.net/2018/02/08/geleneksel-tarim-organik-tarimin-karsilastirilmesi/>
- Durak Kılıçaslan, N. S. (2015). *Türkiye ve AB'de Organik Tarım Mevzuatı Uygulamaları ve Değerlendirilmesi*. AB Uzmanlık Tezi, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Ankara Türkiye.



Özer, M. & Dal, S. (2023). Factors Affecting Farmers' Perceptions towards Benefits of Organic Farming. *Fiscaoconomia*, 7(1), 391-405. Doi: 10.25295/fsecon.1142323

- Fidan, F. (2017). *Bartın İlinde Organik Tarımın Ekonomik Boyutu*. Yüksek Lisans Tezi, Bartın Üniversitesi, Bartın Türkiye.
- Kilis Provincial Directorate of Food, Agriculture and Livestock. (2019). Organic Farming Information System. Kilis, Turkey.
- Gujarati, D. N. & Porter, D. C. (2011). *Econometria Básica-5*. AMGH Editora.
- Hatunoğlu Durmaz, D. (2010), *Türkiye'de Ve Dünya'da Organik Tarımın Ekonomik Boyutu: Organik Tarımın Adana İli Ekonomisindeki Yeri*. Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi, Eskişehir Türkiye.
- Hosmer, D. W. & Lemeshow, S. (2000). *Applied Logistic Regression*, (2nd Ed). Wiley. New York USA.
- İlbaş, A. İ. (2009). *Organik Tarım İlkeler ve Ulusal Mevzuat*. Eflatun Yayınevi, Ankara Türkiye.
- İpek, S. & Yaşar Çil, G. (2010). Uluslararası Ticari Boyutuyla Organik Tarım ve Devlet Destekleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 135-162. <http://traglor.cu.edu.tr/objects/objectFile/UnzS3VEg-2982013-5.pdf>
- Karabaş, S. (2011). *Organik Ürünlerin Pazarlanmasında Üretici-Tüketici Davranışları ve Bu Davranışları Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi (Samsun İli Örneği)*. Doktora Tezi, Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Tokat Türkiye.
- Karaman, S. Özsayın, D. & Karahan, H. (2013). Organik Yaş Meyve ve Sebzelerin Doğrudan Pazarlanmasında Tüketici Memnuniyeti. *Tarım Bilimleri Araştırma Dergisi*, 6(1), 83-87. <https://www.researchgate.net/publication/289673862>
- Kutlu, D. (2016). *Organik Ürünlerin Pazarlanmasında Markalaşmanın Rolü ve Katkısı: Organik Zeytinyağı Üreten Firmalar Üzerinde Bir Araştırma*. Doktora Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sivas Türkiye.
- Li, M., Wang, J., Zhao, P., Chen, K. & Wu, L. (2020). Factors Affecting the Willingness of Agricultural Green Production from The Perspective of Farmers' Perceptions. *Science of The Total Environment*, 738, 140289. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0048969720338109>
- Merdan, K. (2014). *Türkiye'de Organik Tarımın Ekonomik Analizi: Doğu Karadeniz Uygulaması*. Doktora Tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum Türkiye.
- Okudum, R., Alaeddinoğlu, F. & Şeremet, M. (2017). Literatürde Organik Tarım Terminolojisi: Organik Tarımla İlişkili Dergilerde Bir İçerik Analizi. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (1), 14-28. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/joiss/issue/30785/323315>
- Öztürk, E.N. (2012). *Organik Tarımın Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi*. Yüksek Lisans Tezi, Kırıkkale Üniversitesi, Kırıkkale Türkiye.
- Pinthukas, N. (2015). Farmers Perception and Adaptation in Organic Vegetable Production for Sustainable Livelihood in Chiang Mai Province. *Agriculture and Agricultural Science Procedia*, 5, 46-51.



Özer, M. & Dal, S. (2023). Factors Affecting Farmers' Perceptions towards Benefits of Organic Farming. *Fiscaeconomia*, 7(1), 391-405. Doi: 10.25295/fsecon.1142323

Şenyüz, M. (2019). *Türkiye'deki Organik Tarım Ürünlerinin Zaman Serileri ile Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul Türkiye.

T.R. Ministry of Commerce, General Directorate of Tradesmen, Craftsmen and Cooperatives. (2017). 2017 Olive and Olive Oil Report. April 2019.

TC Ministry of Customs and Trade, General Directorate of Cooperatives. (2018). 2008 Olive and Olive Oil Report. April 2018

T.R. Ministry of Food, Agriculture and Livestock. *Crop Production Data*, Aralık 2019.

Vatansever Deviren, N. & Çelik, N. (2017). Dünya'da ve Türkiye'de Organik Tarımın Ekonomik Açıdan Değerlendirilmesi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(48), 668-678. https://www.sosyalarastirmalar.com/cilt10/sayi48_pdf/6iksisat_kamu_isletme/vatanseverdeviren_nursen.pdf

Willer, H. & Klicher, L. (Ed.) (2009). *The World of Organic Agriculture, Statistics and Emerging Trends 2009*. IfOM, Bonn, FiBL, Frick, ITC, Geneva.

Willer, H. & Kilcher, L. (Ed.) (2011). *The World of Organic Agriculture, Statistics and Emerging Trends 2011*. IFOAM, Bonn, & FiBL, Frick.

Willer, H. & Lernoud, J. (Ed.) (2017). *The World of Organic Agriculture, Statistics and Emerging Trends*. FiBL & IFOAM- Organics International (2007): Frick and Bonn, 2017-02-20.

Yurtoğlu, N. (2019). Türkiye Cumhuriyeti'nde Zeytin ve Zeytinyağı Üretimi ile Ticareti Üzerine Tarihsel Bir Bakış (1923-1960). *Vakanüvis - Uluslararası Tarih Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 472-510. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/vakanuvis/issue/44100/513902>

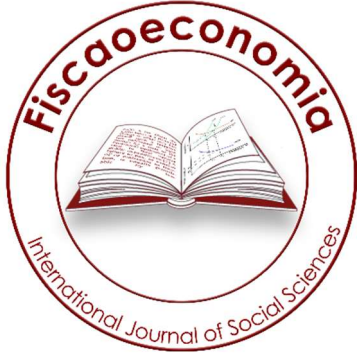
Yücesoy, B. (2018). *Türkiye'de Yetişen Organik Tarım Ürünlerinin Dünya Pazarındaki Yeri*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul Türkiye.

<https://data.tuik.gov.tr/Search/Search?text=ihracat>

<https://data.tuik.gov.tr/Search/Search?text=TARIM>

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.



Research Article/Araştırma Makalesi

Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions¹

Çevresel Performans: Düzey-2 Bölgelerinden Kanıtlar

Zekiye ÖRTLEK², Cuma DEMİRTAŞ³, Munise ILIKKAN ÖZGÜR⁴

Abstract

The study's objectives are to assess the environmental performance of the NUTS-2 Region from 2009 to 2020 and to provide policy suggestions based on the results. Multi-Criteria Decision Making (MCDM) techniques were used in the assessment of environmental performance. The environmental performance criteria used in the assessment are the total electricity consumption per capita, agriculture, forestry, and fisheries, the number of water supply enterprises, the urban population, and the amount of wastewater treated by the municipalities. First of all, the weights of the indicators to be used in the evaluation of environmental performance were calculated with the Entropy method, which is one of the MCDM methods. Then, with the help of the ARAS method, the environmental performance ranking of the NUTS-2 Region was obtained. Within the scope of the findings, the environmental performance criterion with the highest weight by the Entropy method is electricity consumption per capita; the lowest is the amount of wastewater treated by the municipalities. With the ARAS method, it was observed that the region with the highest environmental performance was TR10 (Istanbul), while the lowest was TR63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye).

Jel Codes: C1, Q56, R11

Keywords: ARAS Method, Entropy Method, Environmental Performance Index, Level-2 Region, Multi-Criteria Decision Making Method

Öz

Çalışmanın amacı, 2009-2020 dönemi için Düzey-2 Bölgesi'nde çevresel performansı ölçmek ve elde edilen bulgular doğrultusunda politika önerileri sunmaktır. Çevresel performansın değerlendirilmesinde, Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri (ÇKKV) uygulanmıştır. Değerlendirmede kullanılan çevresel performans kriterleri ise kişi başına toplam elektrik tüketimi, tarım, ormancılık ve balıkçılık, su temini girişim sayıları, kentsel nüfus ve belediyeler tarafından arıtılan atıksu miktarı olmaktadır. Öncelikle ÇKKV yöntemlerinden olan Entropi yöntemi ile çevresel performansın değerlendirilmesinde kullanılacak göstergelerin ağırlıkları hesaplanmıştır. Ardından ARAS yöntemi yardımıyla da Düzey-2 Bölgesi'nin çevresel performans sıralaması elde edilmiştir. Bulgular kapsamında, Entropi yöntemiyle ağırlığı en yüksek çıkan çevresel performans kriteri, kişi başına elektrik tüketimi; en düşük ise belediyeler tarafından arıtılan atıksu miktarı olmaktadır. ARAS yöntemi ile de çevresel performansı en yüksek çıkan bölge TR10 (İstanbul) iken en düşük TR63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye) olduğu gözlemlenmiştir.

Jel Kodları: C1, Q56, R11

Anahtar Kelimeler: ARAS Yöntemi, Düzey-2 Bölgesi, Entropi Yöntemi, Çevresel Performans Endeksi, ÇKKV

¹ This study has been derived from the work presented as an abstract in Aksaray University International Cappadocia Social Sciences Students Congress.

² Öğr. Gör., Aksaray Üniversitesi/Eskil Meslek Yüksekokulu, zekiyeortlek@aksaray.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0547-3782

³ Dr. Öğr. Üyesi, Aksaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, cumademirtas@aksaray.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1475-5530

⁴ Prof. Dr., Aksaray Üniversitesi, İİBF, mozgur@aksaray.edu.tr, 0000-0002-8711-3264

1. Introduction

Even though an ecological change in the world is believed to have emerged approximately 4 billion years ago, it is thought that the start of human beings to increase their activities and have a non-negligible impact on the ecological order dates back to 4 million years. By the 20th century, this effect has started to threaten the environment (McNeill, 2005: 17). For instance, the global CO₂ emissions have risen from 29.2 million kilotons in 2009 to 34.1 million kilotons in 2019. Similar to this trend, Turkey has experienced an increase of the aforementioned factor from 287.9 to 396.9 thousand kilotons between the years spanned (www.climatewatchdata.org). As a result, certain issues such as rising air pollution, water pollution and climate change whose adverse effects have exponentially intensified have appeared.

The global community has started to call attention to international environmental regulations and agreements which encapsulate numerous topics such as air climate change, air pollution and the protection of ozone layer and oceans, that address these aforementioned problems (Sonnenfeld & Mol, 2002: 1323). It can be stated that a major root cause to this is the reduction of healthy and habitable environments stemming from a significant depletion and downgrading of soil, water and air especially in areas with high population density (Ulucak & Erdem, 2012).

This exponential surge in environmental troubles that threaten the livelihoods of humans and other living beings have led to the construction and development of potential respective solutions. Within this context, international organizations are undertaking numerous activities for the widespread awareness regarding global and local environmental sustainability (Kaypak, 2011: 26; Küçük & Güneş, 2013: 298). Formal reports devised by these academic platforms and global organizations are reckoned by countries on a growing speed, proving efficient and effective in setting down country-wide agendas aimed at mitigating or eliminating environmental problems (Bek, 2019:37). Therefore, it can be posited that assessment of policy responses vis-a-vis environmental pressures and monitoring of ecological conditions can ensure the effectiveness of environment management. Being aware of this need and the lack of sufficient quantitative evaluations of environmental performance, an Environmental Performance Index was developed by Yale University and Columbia University, in cooperation with the World Economic Forum (Hsu & Zomer, 2014: 1). This Index has been published since 2006, and is constructed with 24 topics and 10 categories, namely air pollution, energy, climate, sanitation and drinking water, forests, air quality, heavy metals, fisheries, agriculture, biodiversity and water resources (EPI, 2018). It can be stated that the development of this index has also acted as a pioneer for similar work in the area.

Founding upon the aforementioned mechanism, Tyteca (1996) has formulated an Environmental Performance Index by simultaneously taking into account resources utilized, beneficial and unfavorable outputs and used Data Envelopment Analysis (DEA) to assess performance. Al-Tuwaijri et al. (2004) provide an integrated analysis of the relationship between the three corporate functions: environmental disclosure, environmental performance and economic performance, concluding a significant connection between high environmental performance and high economic performance. In another evaluation, Diaz-

Balteiro & Romero (2004) apply the MCDM methods to formulate the environmental performance index and propose a technique based on goal programming to identify the sustainability for each forestry system studied. Öztel et al. (2018) analyze Akenerji, an energy firm operating in Turkey, to assess the corporate sustainability performance, through the Entropy-based TOPSIS method. As a result, it is deduced that during periods with peak economic performance, social and environmental success is low. Akçakaya & Urmak Akçakaya (2019) use the environmental performance indicators in 23 metropolitan municipalities by first calculating the relative weights of the criteria via the Entropy method, and then obtaining the performance rankings through ARAS and COPRAS techniques. Bek (2019) compares the environmental performance of Turkey and Switzerland by using qualitative research methods, concludes the former to be lagging behind in numerous criteria constituting the environmental indices and identifies the potential root causes. Karaaslan & Aydın (2020), through Analytical Hierarchy Process (AHP), weigh five alternative energy resources in order to determine the most optimal option for Turkey. By ranking renewable energy sources through COPRAS and MULTIMOORA techniques, the authors decide that hydroelectric, solar, wind, geothermal and biomass energy to be the most optimal sources for Turkey, respectively.

Upon review, it is seen that the existing literature mostly focuses on countries, corporates and municipalities, whereas assessments with a regional scope remain limited. It is only the countries and regions that can tackle these rising environmental problems can increase their global competitiveness, and to develop necessary solutions, the assessment of regional performance proves to be as significant as the evaluation of country-based capabilities. Therefore it is believed that the calculation of environmental performance of Turkey's Level-2 Regions is of crucial importance. Within this framework, the objective of this study is to determine the degrees of significance of environmental performance indicators and assess the environmental performances of Level-2 regions between the years 2009 and 2020. In light of this information, it is believed that this study is a first in assessing environmental performance in Level-2 regions in Turkey, in addition to enabling the comparison of 26 districts within the region mentioned. It is expected that this evaluation will contribute to the existing work by assessing the environmental performance of Turkey's Level-2 regions.

This study comprises five sections. In the following part, the literature reviewed is summarized. The method utilized and the findings are presented in the third and fourth sections respectively, and last, the study is concluded.

2. Literature Review

The acceleration of industrialization from the 18th century onwards has led to an escalation of environmental pollution, increasing greenhouse gas emissions, ecological deterioration and the fast depletion of natural resources. By the 21st century, rising environmental issues have become one of the most vital outcomes of globalization. Within this context, the assessment of environmental performance proves significant in the pursuit of a cleaner and more sustainable future.

The literature has examined environmental performance from various perspectives. Accordingly, in theoretical studies, Tyteca (1996) created an Environmental Performance

Index by simultaneously taking into account the resources used, good outputs produced and undesirable outputs, and used Data Envelopment Analysis (DEA) to evaluate environmental performance. Using DEA techniques, it measures the degree to which a firm or country manages to produce good outputs while also taking into account reductions in bad outputs. Diaz-Balteiro & Romero (2004) applied MCDM methods by normalizing the different levels of indicators available for the forestry system to create the environmental performance index. As a result, it proposes a method based on goal programming to determine the overall sustainability associated with each forestry system. Al-Tuwaijri et al. (2004) provides an integrated analysis of how management's overall strategy jointly influences environmental disclosure, environmental and economic performance. After internalizing organizational functions in their simultaneous equation models, they found that "good" environmental performance was significantly correlated with "good" economic performance. In studies where environmental performance is examined on a company basis; Campos et al. (2015) describe the results of a survey that identifies a set of environmental performance indicators to improve the environmental and performance management of ISO 14001 certified companies in the Southern region of Brazil. Environmental performance management of the industrial pulp, paper/furniture/wood and textile sectors was monitored using environmental performance indicators of several companies. They concluded that there is a great concern for companies to meet legal requirements as well as protect their environmental resources. Balezentis et al. (2016) aimed to analyze the Environmental Performance Index of sectors in Lithuania and the main trend in greenhouse gas emissions using DEA method. In the study, it was determined that the paper, pulp and agriculture sectors were the sectors with the best performance. Oztel et al. (2018), Akenerji company, which operates in the energy sector in Turkey, was chosen as the application data in order to evaluate its corporate sustainability performance. Entropy-based TOPSIS method was used for analysis. The corporate sustainability performance of the examined company; Compared with their environmental, social and economic dimensions over the years. As a result of the analysis, it was concluded that in the years when the economic success was high, the social and environmental success was low.

In studies where environmental performance is examined on a provincial or regional basis; Akçakaya & Urmak Akçakaya (2019) used environmental performance indicators in 23 metropolitan municipalities. While making the evaluation, first of all, the weights of the criteria were calculated with the Entropy method. Then, environmental performance rankings were obtained by applying ARAS and COPRAS methods.

In studies where environmental performance is examined in the context of a single country; Savaş (2012), the environmental performance index, the aims of the index, the structural policy and categories, indicators and scores, as well as the relationship between consumer society and the environment were examined. After analyzing Turkey's environmental performance, the comparative situation of Turkey with the countries that are divided into five categories according to the 2012 performance evaluation and placed at the beginning of each category is explained. Finally, some evaluations were made within the framework of consumer society, environment, environmental performance index and Turkey. Hsu et al. (2013) measure the quantitative indicators and index of environmental performance. The latest

performance trends from the 2012 Environmental Performance Index (EPI) and Trend EPI are used. 2012 EPI and Trend EPI index indicators are energy, water, forestry, fisheries, biodiversity, habitat and climate change. They concluded that the progress in environmental targets is not evenly distributed by country, region and subject. Karaaslan & Aydın (2020) weighed 5 alternative energy sources with the AHP method to determine the most suitable renewable energy source option for Turkey. Renewable energy alternatives are listed with COPRAS and MULTIMOORA methods. In both methods used, it was concluded that hydroelectric, solar, wind, geothermal and biomass are the most suitable renewable energy sources, respectively.

Finally, environmental performance in studies involving more than one country; Çobanoğlu et al. (2012) examined the eco-efficiency and environmental performance development of 30 countries, including Switzerland, Turkey and Norway, along with 27 member states of the European Union. In the study, the Environmental Performance Index was measured using the Malmquist index method and the equivocal weight gain approach. Compared to other EU countries, it has been determined that in some developing countries such as Turkey, Poland, Bulgaria and Romania, the environmental waste released into the atmosphere is relatively higher. Sözen et al. (2016) analyzed Turkey's environmental impact performance comparatively with BRICS and OECD countries. For this purpose, Malmquist index and DEA methods were used between 2009 and 2013. According to the results of the analysis, the most efficient country is Luxembourg, and the total factor productivity developments of 27 countries, including Turkey, were limited. Topal & Hayaloğlu (2017) investigated the effect of institutional quality on environmental performance by considering the economic development levels of countries. In the study, the relationship between environmental performance and institutional quality indicators of 124 countries in the period of 2000-2014 was examined by panel data analysis methods. Environmental indicators were compared within the scope of policies regarding environmental health (the effects of air, environmental health and water pollution on human health) and the continuity of the ecosystem (water resources, agriculture, forest, fisheries, air pollution, biodiversity and habitat, energy and climate change). As a result of the findings, democracy within the institutional indicators in developing economies; In developed economies, on the other hand, political risk plays a more active role on environmental performance. Akandere & Hakses (2018), In the context of the relationship between economic and logistics performance and environmental performance, the effect and relationship between the countries ranked in the twenty-eighth in the Logistics Performance Index (LPI) in 2016 and the Turkey Logistics Performance Index (LPI) and Environmental Performance Index (EPI) scores are quantitative. methods were analyzed. The indicators used in the Environmental Performance Index are biodiversity and habitat, agriculture, forests, fisheries, health effects, air quality, water and sanitation, water resources, climate and energy. It has been emphasized that the negative effects that may harm the environment and society such as industrial pollution and emissions caused by high technology that emerged with the economic, logistics and commercial activities of the countries can be prevented with the concept of green logistics. As a result, the model used has shown that it has significant variability according to countries and time. Karaman (2018) aims to reveal the environmental performance level of Turkey by making a comparison with the EU. In this context, Environmental Performance Index, which is one of the most inclusive variables

related to the environment, was used. As of 2016, Turkey's Environmental Performance Index is 67.68 points and is ranked 99th worldwide (out of 180 countries). Ayçin & Çakın (2019) evaluated the environmental performance of countries by using Entropy, Multi-Objective Optimization Based on Proportional Analysis (MOORA) and Gray Relational Analysis (GRA) methods, which are among the multi-criteria decision making (MCDM) methods. According to the results of the analysis, the best performing countries were Austria, Denmark and France, while the most important criteria were forest, agriculture and water resources. Bek (2019) made a comparison of the two countries by examining the environmental performance of Turkey and Switzerland. Qualitative research methods were used in the study. It was ranked 108th with 52.96 points in the Environmental Performance Index of Turkey. As a result, it has been observed that Turkey lags behind developed countries in many criteria that make up its environmental indicators, and the deficiencies that cause it to be in the lower ranks in terms of environment have been tried to be determined. Yiğit (2020) examined the role of globalization in the impact of countries on their environmental performance. It has benefited from the Environmental Performance Index in order to measure the environmental performance of countries in a multi-dimensional way. While the effect of economic globalization on environmental performance is not significant; it is concluded that the political and social indicators of globalization have a positive effect on environmental performance. Using the Environmental Performance Index, Uca & Yüncü (2020) tested the competitiveness of the Mediterranean countries in terms of sustainability and ecological performance with a multidimensional scaling analysis. In this context, it has been determined that Turkey's environmental competitiveness remains weak compared to the Mediterranean Bowl Countries, ranking 99th among 180 countries in the 2020 Environmental Performance Index. Altıntaş (2021) measures the environmental performance of G7 countries for 2018 with TOPSIS and CODAS MCDM. It is concluded that there is a positive, significant and very high correlation between the Environmental Performance Index values of the countries and the values measured by TOPSIS and CODAS methods. Akandere (2021) measured the Environmental Performance Index (EPI) and Logistics Performance Index (LPI) of countries with seaway connections. In terms of EPI, Performance ratings were made on the sub-criteria of climate, energy, agriculture, water and sanitation, forests, fisheries, air quality, biodiversity and habitat, and water resources. With the entropy method, he concluded that the highest scoring criteria are air quality, water and sanitation, and water resources. However, countries; They have increased their environmental performance by reducing their negative environmental impacts with their investments in wastewater treatment plant infrastructures, sustainability initiatives and measures they have taken to reduce carbon emission formations. Adapting the fertilization activities used by the countries in their agricultural activities to the nitrogen needs also contributes to the development of their environmental performance. Akandere & Zerenler (2022) examined the relationship between environmental performance and economic performance using multi-criteria decision making (MCDM) techniques. They concluded that the environmental performances of the countries affect their economic performances significantly and positively. For performance measurement, ecosystem vitality, environmental health, climate change, water resources, agriculture, acid rain, fisheries, ecosystem services, bio and habitat, waste management, heavy metals, sanitation and drinking water resources, air quality, climate change mitigation, property and Environmental

and economic criteria such as service exports, agriculture, forestry and fisheries, manufacturing, gross capital formation, GDP growth were used. Within the scope of the findings, the lowest value criterion determining the environmental performance according to the countries; agriculture first, fisheries second, waste management third and air quality fourth; It has been determined that the most important component is water resources. Alkaya (2022) measures the relative efficiency of OECD countries according to their environmental performance with the DEA method. According to the findings, Luxembourg, Lithuania, Latvia, Colombia, Denmark, Iceland, Sweden and Finland are active countries; other OECD countries were determined as inactive countries. Korea and Turkey were the two countries with the lowest efficiency in terms of environmental performance.

Upon a general evaluation of the literature reviewed, for studies tackling environmental performance from a country-based or a regional perspective, Al-Tuwajiri (2004) uses a theoretical; Diaz-Balteiro & Romero (2004), Öztel et al. (2018), Ayçin & Çakın (2019), Akçakaya & Urmak Akçakaya (2019), Karaaslan & Aydın (2020), Akandere (2021), Altıntaş (2021) and Akandere & Zerenler (2022) use MDCM; Savaş (2012), Hsu et al. (2013), Karaman (2018), Bek (2019), Yiğit (2020), Al-Tuwajiri et al. (2004) and Uca & Yüncü (2020) compare Environmental Performance Index values; Tyteca (1996), Çobanoğlu et al. (2012), Balezentis et al. (2016), Sözen et al. (2016) and Alkaya (2022) use DEA whereas Akandere & Hakses (2018) quantitative method; Campos et al. (2015) survey; Topal & Hayaloğlu (2017) utilize panel data analysis techniques. Generally, the findings of those listed stress the need for a heightened emphasis to be given to the Environmental Performance Index upon the development of national and global policies. Moreover, it is also identified that assessments focusing on the environmental performances of regions, within Turkey, are limited. Therefore, it is believed that this evaluation, by concentrating on Level-2 regions in Turkey, will contribute to the existing literature.

3. Data and Method

3.1. Data

It is observed that energy efficiency, greenhouse gas emissions, particulate matter, recycling, biodiversity, renewable energy, amount of waste disposal, amount of hazardous waste, electricity consumption, agriculture, forestry and fishery, water supply and the number of initiatives in mining and quarrying are the most frequently used variables in the literature, for the measurement of environmental performance. However, due to limited or no access to these data on a regional basis, only electricity consumption, agriculture, forestry and fisheries, the number of water supply enterprises, the urban population and the amount of wastewater treated by municipalities were used to measure environmental performance. The effects of these indicators on environmental performance in the literature; negative of the urban population with total electricity consumption per capita; It is expected that the number of enterprises in agriculture, forestry and fisheries, water supply, sewerage, waste management and remediation activities and the amount of wastewater treated by municipalities will have a positive impact. Entropy-ARAS methods, one of the MCDM methods, were used to measure the effects of the above-mentioned indicators on environmental performance. There are

many MCDM methods in the literature. These methods include methods based on qualitative measurements (Fuzzy set theory methods, AHP), methods based on quantitative measurements (COPRAS, COPRAS-G, ARAS, TOPSIS, LINMAP, SAW), linguistic decision-making methods involving high uncertainty and using qualitative information. methods (such as linear programming) and preference methods based on pairwise comparison of alternatives (ORESTE, TACTIC, AKUTA, PROMETHEE, ELEKTR, MUSA, UTA) (Zavadskas et al., 2010). The entropy method allows experts to calculate the importance weights of the criteria without resorting to their personal opinions and judgments. For this reason, it is accepted as one of the multi-criteria decision-making methods that act with reliable and objective judgments. The ARAS method, on the other hand, tries to determine the ideal performance among the alternatives and clarifies the proportional similarity of each alternative to the ideal alternative (Dadelo et al. 2012; Ecer 2016). Therefore, we can say that the ARAS method is the most suitable method for the proportional rating target compared to other MCDM methods. These methods have been preferred in order to measure the environmental performances of 26 regions within the NUTS-2 Regions due to their superior characteristics compared to their alternatives.

In the study, following the literature, in the TUIK's Regional Statistics database, in the form of main and subheadings; total electricity consumption per capita (kwh/year), agriculture, forestry and fisheries (number of enterprises/annual), water supply (number of enterprises/yearly), urban population (population of province and district centers) and amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters /year) five environmental performance criteria were used.

Table 1: Environmental Performance Criteria

Measurement	Criteria	Aspects	Source
Environmental Performance	Total electricity consumption per capita (kwh/ annual)	Negative	TUIK
Environmental Performance	Agriculture, forestry and fishery (number of initiatives/ annual)	Positive	TUIK
Environmental Performance	Water supply; sewage, waste management and remediation activities (number of initiatives/ annual)	Positive	TUIK
Environmental Performance	Urban Population: Population of provincial and district centers according to Address Based Population Registration System	Negative	TUIK
Environmental Performance	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)	Positive	TUIK

Environmental performance criteria pertaining to the data mentioned are presented in Table 1. Variables listed are then analyzed via Entropy-based ARAS method, a MCDM technique, by using the environmental performance indicators of Level-2 Regions.

3.2. Method

3.2.1. Entropy Method

Entropy, a weight identification method, is one of the techniques developed with the pursuit of monitoring more realistic weights by jointly taking into account objective data and subjective information (Zhang et al., 2011; Çınar, 2004). This method allows one to explain the uncertainty in information via the probability theory and eliminates the measurement complications pertaining to other weight-deduction techniques (Zhang et al., 2011).

The following process is undertaken for the calculation of weights via the Entropy method (Hwang & Yoon, 1981; Çınar, 2004; Shemshadi vd., 2011, Savaş & Baykal, 2011):

Step 1: Construction of the Decision Matrix

In the first stage, a normalized matrix in which the rows and columns represent decision options and the number of evaluation criteria respectively is obtained. Decision matrix, symbolized by X is presented in Equation (1).

$$X = (x_{ij})_{m \times n} = \begin{bmatrix} x_{11} & \dots & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & \dots & \dots & x_{2n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ x_{m1} & \dots & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

In this study, rows show the aforementioned environmental performance indicators and the columns depict the cities, the latter of which contains 26 districts. These districts are listed in Table 2⁵.

Step 2: Obtaining the Normalized Matrix

In the normalized matrix, the p_{ij} values are j. according to the evaluation criteria i. shows the normalized value of the alternative.

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{j=1}^m x_{ij}} \quad \forall i, j \quad (2)$$

Step 3: Entropy Values of Criteria

In the next stage, entropy values of criteria are calculated via the following formula:

$$e_j = -k \sum_{j=1}^m r_{ij} * \ln (r_{ij}) \quad (3)$$

$$i = 1, 2, 3, \dots, m$$

$$j = 1, 2, 3, \dots, n$$

k is a fixed coefficient and is equal to $1/\ln(m)$. In this case, the number of decision alternatives is 26.

⁵ Table 2 is shown in Appendix 1.

Step 4: Degree of Difference

The degree of difference for each criteria is calculated in the fourth step via the following equation:

$$d_j = 1 - e_j \quad (4)$$

Then, the degree of deviation of the endogenous average information each factor contains, “ d_j ”, is calculated. This value explains the difference between the values all other alternatives take vis-a-vis a benchmark, therefore, the more performance values are within proximity, the benchmark is considered insignificant and of a lesser-weight, pro tanto.

Step 5: Importance Weights

Last, the importance weights of criteria are established by the following formula:

$$w_j = \frac{d_j}{\sum_{j=1}^n d_j} \quad (5)$$

3.2.2. ARAS Method

One of the MCDM methods used to determine the best performance among the alternatives is the ARAS method. The ARAS method was first shaped and implemented by Zavadskas & Turskis in 2010 (Zavadskas & Turskis, 2010; Zavadskas et al., 2010). Therefore, we can say that the ARAS method is the most suitable method for the proportional rating target compared to other MCDM methods. The steps to be followed in this method are (Dadelo et al., 2012):

Step 1: Formulation of the decision matrix

First a decision matrix consisting of m rows (alternatives) and n columns (criteria) is constructed.

$$X = \begin{bmatrix} x_{01} & x_{02} & \dots & x_{0n} \\ x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Step 2: Normalization

In this stage, the goal is to standardize criteria, which can be in various dimensions and scales, by applying normalization, in which all criteria range between 0 and 1.

For the environmental performance criteria aimed to be maximized, Equation (2) is applied for normalization.

$$\bar{X}_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=0}^m x_{ij}} \quad (2)$$

For the environmental performance criteria aimed to be minimized, Equation (3) is applied for normalization.

$$\bar{X}_{ij} = \frac{1/x_{ij}}{\sum_{i=0}^m 1/x_{ij}} \quad (3)$$

Step 3: Weighted normalized decision matrix

Then, the weighted normalized decision matrix is formulated in which the weights range between 0 and 1 ($0 < w_j < 1$) and their overall value amounts to 1. Normalized weights are established in Equation (4), where X_{ij} represents the normalized version of the j criteria and w_j depicts the level of importance (weight) of the said criteria.

$$X_{ij} = \bar{X}_{ij} * w_{ij}; i=0,1,\dots, m \quad (4)$$

Step 4: Optimality function

$$S_{ij} = \sum_{j=1}^n X_{ij} \quad (5)$$

In Equation (5), the optimality function of the i alternative, S_i is obtained. Alternative with a higher value of S_i can be thought of as the most effective option.

Step 5: Calculation of the degree of utility and ranking

The degree of utility is acquired via the comparison of the optimality function value of an alternative with the best alternative. S_0 depicts the best optimality function and is calculated through Equation (6).

$$K_i = \frac{S_i}{S_0}; i=0,1,\dots, m \quad (6)$$

4. Findings

The value of the criteria obtained after the application of Entropy and ARAS methods to the weights and ranks of environmental performance are presented in the following tables. The respective values (electricity consumption per capita, agriculture, forestry and, fishery, water supply, the amount of wastewater treated by the urban population and municipalities) pertaining to the 26 districts in the Level-2 Region presented in Table 3⁶, are gathered from the official website of Turkish Statistical Institute (www.tuik.gov.tr) and an X matrix is formulated via the normalization of the decision matrix constructed in line with these values.

In Table 4, the Entropy value “ e_j ” is calculated, following the computation of the fixed “ k ” value. Because the assessment of environmental performance of Level-2 region is undertaken for 26 districts, the value of k is found to be 0,306927676, in line with the equation $1/LN$ (26 cities). The entropy values computed via the calculated k value are listed in Table 4.

⁶ Table 3. Normalized matrix is presented in Appendix 2.

Tablo 4: Entropy Values of Criteria (e_j)

Years	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
2009	2,431	2,194	1,933	2,356	1,254
2010	2,485	2,160	1,852	2,352	1,290
2011	2,498	2,123	1,875	2,353	1,253
2012	2,524	2,090	1,817	2,349	1,218
2013	2,423	2,063	1,796	2,249	1,241
2014	2,432	1,974	1,840	2,253	1,260
2015	2,436	2,183	1,874	2,258	1,340
2016	2,468	2,206	1,918	2,260	1,405
2017	2,481	2,157	1,950	2,254	1,385
2018	2,523	2,201	1,954	2,252	1,362
2019	2,551	2,221	1,982	2,252	1,409
2020	2,570	2,222	1,974	2,248	1,451

The degrees of difference, “ d_j ” between the years 2009 and 2020 for Level-2 Region is presented in Table 5, in which the environmental performance value that has the closest proximity is exhibited to be urban population and total electricity consumption per capita.

Table 5: Degrees of Difference (d_j)

Years	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
2009	-1,431	-1,194	-0,933	-1,356	-0,254
2010	-1,485	-1,160	-0,852	-1,352	-0,290
2011	-1,498	-1,123	-0,875	-1,353	-0,253
2012	-1,524	-1,090	-0,817	-1,349	-0,218
2013	-1,423	-1,063	-0,796	-1,249	-0,241
2014	-1,432	-0,974	-0,840	-1,253	-0,260
2015	-1,436	-1,183	-0,874	-1,258	-0,340
2016	-1,468	-1,206	-0,918	-1,260	-0,405
2017	-1,481	-1,157	-0,950	-1,254	-0,385
2018	-1,523	-1,201	-0,954	-1,252	-0,362
2019	-1,551	-1,221	-0,982	-1,252	-0,409
2020	-1,570	-1,222	-0,974	-1,248	-0,451

The relative weights of the environmental performance values computed by the Entropy method are given in Table 6. The high changes in the criteria values were realized in 2012 in electricity consumption per capita, agriculture forestry and fisheries in 2015, water supply in 2017, urban population in 2012 and the amount of wastewater treated by municipalities in 2020. The environmental indicator with the highest weight in the table is agriculture, forestry and fisheries and water supply after electricity consumption per capita.

Table 6: Degrees of Significance (w_j)

Years	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
2009	0,276	0,230	0,180	0,262	0,049
2010	0,288	0,225	0,165	0,263	0,056
2011	0,293	0,220	0,171	0,265	0,049
2012	0,304	0,218	0,163	0,269	0,043
2013	0,298	0,222	0,166	0,261	0,050
2014	0,300	0,204	0,176	0,263	0,054
2015	0,281	0,232	0,171	0,247	0,066
2016	0,279	0,229	0,174	0,239	0,077
2017	0,283	0,221	0,181	0,239	0,073
2018	0,287	0,226	0,180	0,236	0,068
2019	0,286	0,225	0,181	0,231	0,075
2020	0,287	0,223	0,178	0,228	0,082

Table 7⁷ shows the normalized values of the environmental performance values via the ARAS method, for the Level-2 Region between 2009 and 2020.

The environmental performance rankings acquired via the ARAS method for the Level-2 districts are presented in Table 8. First of all, it is seen that the TR10 Region ranks first in environmental performance rankings in all years. Afterwards, it is seen that TRA2 (Ağrı, Kars, Iğdır and Ardahan) Region (except 2020) ranked second in environmental performance ranking between 2009-2020. TR63 (Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye) Region, on the other hand, ranks 26th (except for 2009) and has the lowest environmental performance ranking.

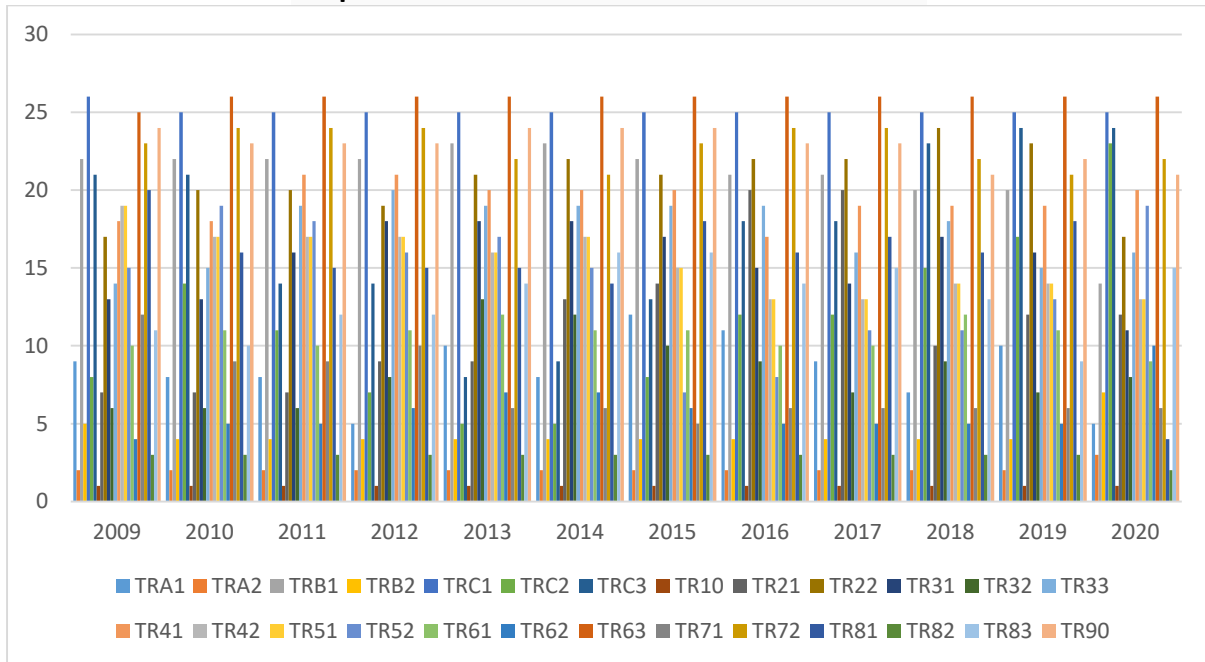
⁷ Table 7. Normalized Matrix is presented in Appendix 3.

Table 8: Environmental Performance Ranking

Regions	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
TRA1	9	8	8	5	10	8	12	11	9	7	10	5
TRA2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
TRB1	22	22	22	22	23	23	22	21	21	20	20	14
TRB2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	7
TRC1	26	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
TRC2	8	14	11	7	5	5	8	12	12	15	17	23
TRC3	21	21	14	14	8	9	13	18	18	23	24	24
TR10	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TR21	7	7	7	9	9	13	14	20	20	10	12	12
TR22	17	20	20	19	21	22	21	22	22	24	23	17
TR31	13	13	16	18	18	18	17	15	14	17	16	11
TR32	6	6	6	8	13	12	10	9	7	9	7	8
TR33	14	15	19	20	19	19	19	19	16	18	15	16
TR41	18	18	21	21	20	20	20	17	19	19	19	20
TR42	19	17	17	17	16	17	15	13	13	14	14	13
TR51	16	12	13	13	11	10	9	7	8	8	8	18
TR52	15	19	18	16	17	15	7	8	11	11	13	19
TR61	10	11	10	11	12	11	11	10	10	12	11	9
TR62	4	5	5	6	7	7	6	5	5	5	5	10
TR63	25	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26	26
TR71	12	9	9	10	6	6	5	6	6	6	6	6
TR72	23	24	24	24	22	21	23	24	24	22	21	22
TR81	20	16	15	15	15	14	18	16	17	16	18	4
TR82	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2
TR83	11	10	12	12	14	16	16	14	15	13	9	15
TR90	24	23	23	23	24	24	24	23	23	21	22	21

The variation of environmental performance ranking through years is presented in Graph 1.

Graph 1: Environmental Performance Indicators



As depicted in Graph 1, while TR10 ranks best among the Level-2 Region, TR63 is placed last. The reasons for the high environmental performance of the TR10 Region are policies such as prevention of noise pollution, improvement of waste management and water services, protection and improvement of air quality, protection of water resources and basins are among the main priorities of the region. In addition, the practices and regulations required by various international conventions and agreements on the environment provide an opportunity to improve the environmental situation in the region. Eastern Mediterranean Development Agency's TR63 Regional Plan (2015) and Eastern Mediterranean Development Agency's TR63 Region Current Situation Analysis report explains the reasons why the TR63 Region's environmental performance is in the last place as follows; In a study conducted by the World Resources Institute (WRI) on the inadequacy of water resources in Turkey, it was stated that the districts of Reyhanlı, Altınözü, Kırıkhan, Hassa, Kumlu, and central districts of Hatay and Osmaniye, located in the TR63 Region, are in the high risk group in terms of water scarcity. The districts of Dörtyol, İskenderun, Erzin, which are located on the coastline of Hatay province; Göksun, Afşin, Elbistan districts of Kahramanmaraş province; On the other hand, all districts of Osmaniye are in the middle risk group in terms of water scarcity. Another reason is that Elbistan Thermal Power Plant, located in Kahramanmaraş province, is among the serious polluting sources of the region. Wastewater from the facility is used for irrigation of agricultural lands around the power plant without being treated appropriately. In addition, the use of animal wastes from animal breeding as natural fertilizers and the mixing of these wastes into rivers are also a factor that threatens the environment. Domestic heating, traffic, industry, meteorological and topographic factors of this region affect the formation of air pollution. Urban infrastructure, which is generally handled with the approach of drinking and utility water, sewage, solid waste management and transportation, is also one of the priority intervention areas in the TR63 Region. However, per capita industrial electricity consumption is increasing in all provinces in the TR63 Region, and the reason for the high increases in total

electricity consumption in Osmaniye is due to the growth in the industrial sector. In terms of urban population, all three provinces of the TR63 Region are below the average of Turkey. These negative factors stated in the TR63 Regional Plan (2015) of the Eastern Mediterranean Development Agency and the Current Situation Analysis of the Eastern Mediterranean Development Agency in the TR63 Region support this study as they reveal the reasons why the environmental performance is the lowest in the TR63 Region. As a result, all of these listed factors lead to an increase in CO₂ emissions, negatively affecting environmental performance.

When an overall analysis is undertaken for the findings, policies that focus on the promotion of renewable energy and green areas, enhancement of forest lands, establishment of drinking water purification facilities in all regions, but especially the ones with relatively lower environmental performance can be put forward as important steps for environmental sustainability in the Level-2 Regions of Turkey.

5. Conclusion

Countries and regions that succeed in turning increasing environmental problems into opportunities can take a step forward on a global scale. It is important to measure environmental performance for a sustainable country and region, together with the solutions developed by countries and regions against increasing environmental problems. Performance evaluation plays an active role in overcoming environmental problems, and the Environmental Performance Index provides a global view on the environmental performance of countries and regions. In this context, it is important to evaluate the environmental performances of Turkey and its regions in terms of minimizing environmental problems. In this context, the current study evaluates the environmental performance indicators of 26 regions in the NUTS-2 Region. In our study, 5 criteria were used to measure environmental performance. First of all, the weights of environmental variables were determined with the Entropy method, and then the environmental performance ranking of the regions was obtained with the ARAS method. According to the entropy method, the environmental performance criterion with the highest weight is electricity consumption per capita, and the lowest is the amount of wastewater used by municipalities. According to the ARAS method, the region with the highest environmental performance value of the NUTS-2 Region is TR10; The lowest yielding region is TR63. Regions with higher environmental performance after the TR10 Region become TRA2 (except 2020) and TR82 (except 2020) between 2009-2020. The second indicator with the highest weight is the urban population, followed by agriculture, forestry and fisheries. The seas add value to cities and cover many social, economic and ecological functions. Due to the fact that a significant proportion of the pollution in the seas is carried out by humans, marine pollution is an important indicator of environmental quality, especially in large cities that have a coast to the sea. It has an important role in increasing the quality of the environment because the seas produce a significant amount of oxygen with the biodiversity they contain and are natural receiving environments that can renew themselves. Therefore, in order to protect and increase the quality of the sea and coastal areas, which are of great importance for the TR10 Region, pollution prevention activities should be accelerated and individuals should be made

aware of this issue. In addition, it should be ensured that the planning studies are carried out in a way that protects the sea and coastal areas (İstanbul Kalkınma Ajansı, 2014: 441-442).

In the light of these findings, some recommendations can be made to researchers and policy makers. In the context of suggestions to researchers, the effect of environmental performance indicators obtained according to NUTS-2 Regions on various socio-economic factors can be examined. In the context of advice to policy makers, regions with low environmental performance should quickly replace their dirty and old technologies with green technologies. At the same time, it should get rid of dependency by turning to environmentally friendly energy sources with high energy efficiency instead of fossil fuels. For high energy efficient and environmentally friendly technologies, both the state and the private sector should make their R&D activities operative. In addition, steps should be taken to make adequate arrangements in priority areas and to implement them quickly in order to increase environmental awareness and performance in NUTS-2 Regions.

References

- Akandere, G. & Haksas, H. (2018). Lojistik Performans Endeksi (LPI) ile Çevre Performans Endeksi (EPI) Arasındaki İlişki Üzerine Bir Araştırma. *Social Sciences Studies Journal*, 4(20), 2850-2860.
- Akandere, G. (2021). Kuşak Yol Ülkelerinin Lojistik ve Çevresel Performansının Analizi. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 20(4), 1893-1915.
- Akandere, G. & Zerenler, M. (2022). Doğu Avrupa Ülkelerinin Çevresel ve Ekonomik Performansının Bütünleşik CRITIC-TOPSIS Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 25(Özel Sayı), 524-535.
- Akçakaya, O. & Urmak Akçakaya, E. D. (2019). Türkiye'deki Büyükşehirlerin Çevresel Performanslarının Entropi Temelli Copras ve ARAS Yöntemleri ile Değerlendirilmesi. *Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi/International Journal of Society Researches*, 11(18), ISSN:2528-9527.
- Alkaya, A. (2022). OECD Ülkelerinin Çevresel Performans Etkinliklerinin Veri Zarflama Analizi ile Değerlendirilmesi. Hasan Selçuk Eti (Ed.), *Ekonomi, Finans ve İktisadi Bilimler Alanında Akademik Çalışmalar-I*. Artikel Akademi: 220, Sosyal ve Beşeri Bilimler Temel Alanı. <https://artikellakademi.com/media/books/72.pdf>, adresinden 07.07.2022 tarihinde erişildi.
- Altıntaş, F. F. (2021). Ülkelerin Çevre Performanslarının CODAS ve TOPSIS Yöntemleri ile Ölçülmesi: G7 Grubu Ülkeleri Örneği. *Ulakbilge*, 59(2021 Nisan), 544-559. doi: 10.7816/ulakbilge-09-59-05.
- Al-Tuwaijri, S. A., Christensen, T. E. & Hughes, K. (2004). The Relations Among Environmental Disclosure, Environmental Performance, and Economic Performance: A Simultaneous Equations. *Approach, Accounting, Organizations and Society*, 29(5-6), 447-471.
- Ayçın, E. & Çakın, E. (2019). Ülkelerin Çevresel Performanslarının Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri ve Bulanık Mantık Tabanlı Bir Yaklaşım ile Bütünleşik Olarak



Örtlek, Z., Demirtaş, C. & Ilıkkın Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscoeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

- Değerlendirilmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(3), 631-656.
- Balezentis, T., Li, T., Streimikiene, D. & Balezentis, A. (2016). Is the Lithuanian Economy Approaching the Goals of Sustainable Energy and Climate Change Mitigation? Evidence from DEA-Based Environmental Performance Index. *Journal of Cleaner Production*, 116, 23-31.
- Bek, N. (2019). Çevresel Performans Endeksi ve Sürdürülebilir Yönetişim Göstergeleri Kapsamında Ülke Karşılaştırması: Türkiye ve İsviçre Örneği. *International Journal of Innovative Approaches in Social Sciences*, 3(2), 36-45.
- Campos, L. M.S., Heizen, D. A. de M., Verdinelli, M. A. & Miguel, P. A. C. (2015). Environmental Performance Indicators: A Study on ISO 14001 Certified Companies. *Journal of Cleaner Production*, 99(2015), 286-296.
- Çınar, Y. (2004). Çok Nitelikli Karar Verme ve Bankaların Mali Performanslarının Değerlendirilmesi Örneği. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, S.B.E.
- Çobanoğlu, F., Cankurt, M. & Tunalıoğlu, R. (2012). Malmquist Endeksi Yaklaşımıyla Bir Çevresel Performans Analizi. 10. *Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi*, Konya.
- Çukurova Kalkınma Ajansı (2012). *Çukurova Kalkınma Ajansı Yenilenebilir Enerji Raporu*. Haz. Ceren Topçu & Dilşad Türtük Yünsel, 2012/03, Adana. <http://www.cka.org.tr/dosyalar/enerji.pdf> adresinden 02.07.2022 tarihinde erişildi.
- Dadelo, S., Turskis, Z., Zavadskas, E. & Dadeliene, R. (2012). Multiple Criteria Assessment of Elite Security Personal on the Basis of Aras and Expert Methods. *Economic Computation And Economic Cybernetics Studies And Research*, 46(4), 65-88.
- Diaz-Balteiro, L. & Romero, C. (2004). In Search of a Natural Systems Sustainability Index. *Ecological Economics*, 49, 401-405.
- Ecer, F. (2016). ARAS Yöntemi Kullanılarak Kurumsal Kaynak Planlaması Yazılımı Seçimi. *Journal Of Alanya Faculty Of Business/Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(1).
- Hsu, A., Lloyd, A. & Emerson, J. W. (2013). What Progress Have We Made Since Rio? Results from the 2012 Environmental Performance Index (EPI) and Pilot Trend EPI. *Environmental Science & Policy*, 33(2013), 171-185.
- Hsu, A. & Zomer, A. (2014). *Environmental Performance Index*. Wiley StatsRef: Statistics Reference Online, doi: 10.1002/9781118445112.stat03789.pub2.
- Hwang, C. L. & Yoon, K. (1981). *Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications A State-of-the Art Survey*. New York: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- İstanbul Kalkınma Ajansı (2014). *2014-2023 İstanbul Bölge Planı*.
- Kamacı, A. (2021). TR81 Bölgesinin Yenilenebilir Enerji Durumu. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(24), 400-412.

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & Ilıkkın Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

- Karaaslan, A. & Aydın, S. (2020). Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Çok Kriterli Karar Verme Teknikleri ile Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(4), 1351-1375.
- Karaman, Y. E. (2018). Çevre Performans Endeksi Kapsamında Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Karşılaştırılması, *Sosyal ve Beşeri Bilimleri Dergisi*, 10(1), 76-85.
- Kaypak, Ş. (2011). Küreselleşme Sürecinde Sürdürülebilir Bir Kalkınma İçin Sürdürülebilir Bir Çevre. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(20), 19-33.
- Küçük, M. & Güneş, G. (2013). Sivil Toplum Kuruluşları ve Çevresel Sürdürülebilirlik. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(2), 298-311.
- Mao, N., Song, M. & Deng, S. (2016). Application of TOPSIS Method in Evaluating the Effects of Supply Vane Angle of a Task/Ambient Air Conditioning System on Energy Utilization and Thermal Comfort. *Applied Energy*, 180, 536-545.
- McNeill, J. (2005). *Blue Planet, Bundeszentrale Für Politische Bildung*. Bonn.
- Opricovic, S. & Tzeng, G. H. (2004). Compromise Solution by MCDM Methods: A Comparative Analysis of Vikor and Topsis. *European Journal of Operational Research*, 156(2), 445-455.
- Özçağ, M. (2004). *Sürdürülebilir Kalkınma Sürecinde İklim Değişikliği ve Türkiye Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi.
- Öznel, A., Aydın, B. & Köse, M. S. (2018). Entropi Tabanlı TOPSIS Yöntemi ile Enerji Sektöründe Kurumsal Sürdürülebilirlik Performansının Ölçümü: Akenerji Örneği. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*, 9(24), 1-24.
- Savaş, E. & Baykal, A. (2011). Üniversitelerin Sıradüzeni ve Sıralama Ölçütlerinin Ağırlıkları. *Uluslararası Yükseköğretim Kongresi: Yeni Yönelişler ve Sorunlar*, 27-29 Mayıs, İstanbul, 2458-2464.
- Savaş, H. (2012). Tüketim Toplumu, Çevre Performans Endeksi ve Türkiye'nin Çevre Performansının Endekse Göre Değerlendirilmesi. *Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 132-148.
- Shemshadi, A., Shirazi, H., Toreihi, M. & Tarokh, M. J. (2011). A Fuzzy VIKOR Method for Supplier Selection Based on Entropy Measure for Objective Weighting. *Expert Systems with Applications*, 38(10), 12160-12167.
- Sonnenfeld, D. A. & Mol, A. P. J. (2002). Globalization and the Transformation of Environmental Governance an Introduction. *American Behavioral Scientist*, 1323.
- Sözen, A., Karık, F. & Çiftçi, E. (2016). Türkiye'nin Çevresel Performansının OECD ve BRICS Ülkeleri ile Karşılaştırılması. *3rd International Symposium on Environment and Morality*, 4-6 November, Alanya, Türkiye.
- Topal, M. H. & Hayaloğlu, P. (2017). Farklı Gelişmişlik Düzeylerinde Kurumsal Kalitenin Çevre Performansı Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Analiz. *Sosyoekonomi*, 25(32), 189-212.



Örtlek, Z., Demirtaş, C. & İlkkan Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaoconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

- Doğu Akdeniz Kalkınma Ajansı (2015). *TR63 Bölge Planı 2014-2023*. https://www.dogaka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/wwwdogakagovtr_603_ge7j97uv_tr63-bolge-plani-2014-2023.pdf, 01.11.2022 tarihinde adresinden erişildi.
- Tyteca, D. (1996). On the Measurement of the Environmental Performance of Firms—A Literature Review and a Productive Efficiency Perspective. *Journal of Environmental Management*, 46, 281–308.
- Uca, S. & Yüncü, H. R. (2020). Akdeniz Turizm Destinasyonlarının Çevresel Performans Endeksine (2020) Göre Ekolojik Performansları: Çok Boyutlu Ölçekleme Analizi ile Bir Değerlendirme. *Journal of Gastronomy, Hospitality, and Travel*, 3(2), 299-310.
- Ulucak, R. & Erdem, E. (2012). Çevre-İktisat İlişkisi ve Türkiye’de Çevre Politikalarının Etkinliği. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 6(4), 78-98.
- Wang, Y. M. & Elhag, T. (2006). Fuzzy TOPSIS Method Based on Alpha Level Sets with an Application to Bridge Risk Assessment. *Expert Systems with Applications*, 309-319.
- Yiğit, S. (2020). Küreselleşmenin Ulusların Çevresel Performansı Üzerindeki Etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 64, 162-174.
- Zafer Kalkınma Ajansı (2012). TR33 Bölgesinin Yenilenebilir Enerji Potansiyeli ve Stratejik Alt Bölgelerin Tespiti. Proje Yürütücüsü: F. Çelebioğlu, Proje No: ZAFER/2012-01/MD-DFD, Kütahya.
- Zavadskas, E. K., Turskis, Z. & Viliutiene, T. (2010). Multiple Criteria Analysis of Foundation Instalment Alternatives by Applying Additive Ratio Assessment (ARAS) Method. *Archives of Civil and Mechanical Engineering*, 10(3), 123–141.
- Zavadskas, E. K. & Turskis, Z. (2010). A New Additive Ratio Assessment (ARAS) Method in Multicriteria Decision-Making. *Technological and Economic Development of Economy* 16(2), 159-172.
- Zhang, H., Gu, C., Gu, L. & Zhang, Y. (2011). The Evaluation of Tourism Destination Competitiveness by TOPSIS and Information Entropy—A Case in the Yangtze River Delta of China. *Tourism Management*, 32, 443-451.

İnternet Kaynakları

<https://www.climatewatchdata.org/ghg-emissions> 02.07.2022 tarihinde adresinden erişildi.

https://www.dogaka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/wwwdogakagovtr_500_lk6t40mo_tr63-bolgesi-mevcut-durum-analizi.pdf 28.10.2022 tarihinde adresinden erişildi.

<https://epi.yale.edu/epi-countries> 06.05.2022 tarihinde adresinden erişildi.

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, Fiscaoconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.

Attachments

Appendix 1

Table 2: Level-2 Regions

Level-2 Code	Provinces Covered by Level-2 Regions
TRA1	Erzurum, Erzincan, Bayburt
TRA2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan
TRB1	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli
TRB2	Van, Muş, Bitlis, Hakkari
TRC1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis
TRC2	Şanlıurfa, Diyarbakır
TRC3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt
TR10	İstanbul
TR21	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli
TR22	Balıkesir, Çanakkale
TR31	İzmir
TR32	Aydın, Denizli, Muğla
TR33	Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak
TR41	Bursa, Eskişehir, Bilecik
TR42	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
TR51	Ankara
TR52	Konya, Karaman
TR61	Antalya, Isparta, Burdur
TR62	Adana, Mersin
TR63	Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
TR71	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir Kırşehir
TR72	Kayseri, Sivas, Yozgat
TR81	Zonguldak, Karabük, Bartın
TR82	Kastamonu, Çankırı, Sinop
TR83	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
TR90	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane

Appendix 2

Table 3: Normalized Matrix

2009	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,598	0,086	0,052	0,625	0,007
TRA2	1	0,039	0,025	0,771	0,001
TRB1	0,506	0,101	0,086	0,384	0,0581
TRB2	0,983	0,072	0,052	0,413	0,039
TRC1	0,315	0,137	0,119	0,215	0,103
TRC2	0,845	0,305	0,142	0,204	0,049
TRC3	0,695	0,089	0,030	0,326	0,006
TR10	0,284	0,616	1	0,031	1
TR21	0,135	1	0,147	0,399	0,001
TR22	0,201	0,475	0,136	0,4332	0,043
TR31	0,185	0,456	0,448	0,114	0,292
TR32	0,312	0,620	0,373	0,261	0,117
TR33	0,357	0,572	0,194	0,223	0,062
TR41	0,217	0,577	0,306	0,131	0,166
TR42	0,148	0,748	0,214	0,158	0,179
TR51	0,346	0,444	0,309	0,089	0,237
TR52	0,325	0,545	0,186	0,251	0,035
TR61	0,2521	0,697	0,261	0,229	0,157
TR62	0,354	0,877	0,295	0,131	0,160
TR63	0,219	0,269	0,125	0,243	0,042
TR71	0,383	0,443	0,105	0,439	0,047
TR72	0,388	0,368	0,128	0,235	0,082
TR81	0,187	0,112	0,022	0,791	0,023
TR82	0,446	0,180	0,027	1	0,000
TR83	0,485	0,565	0,153	0,236	0,027
TR90	0,500	0,301	0,041	0,290	0,016
2011	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,571	0,084	0,036	0,624	0,007
TRA2	0,998	0,051	0,027	0,780	0,000
TRB1	0,477	0,138	0,070	0,386	0,062
TRB2	1	0,087	0,045	0,417	0,026
TRC1	0,3109	0,168	0,113	0,213	0,106
TRC2	0,582	0,366	0,126	0,204	0,050
TRC3	0,649	0,105	0,027	0,329	0,006
TR10	0,293	0,658	1	0,031	1
TR21	0,130	1	0,128	0,401	0,002
TR22	0,189	0,502	0,128	0,427	0,041
TR31	0,179	0,484	0,425	0,114	0,296
TR32	0,300	0,663	0,330	0,261	0,120
TR33	0,333	0,609	0,165	0,217	0,061
TR41	0,207	0,619	0,291	0,130	0,187
TR42	0,145	0,783	0,221	0,158	0,205
TR51	0,337	0,478	0,330	0,088	0,253
TR52	0,288	0,631	0,138	0,250	0,048
TR61	0,264	0,743	0,226	0,221	0,166

TR62	0,356	0,897	0,266	0,132	0,165
TR63	0,219	0,284	0,106	0,238	0,043
TR71	0,367	0,521	0,101	0,441	0,050
TR72	0,356	0,411	0,115	0,233	0,092
TR81	0,194	0,114	0,029	0,780	0,025
TR82	0,434	0,199	0,024	1	0,000
TR83	0,503	0,618	0,131	0,235	0,034
TR90	0,501	0,314	0,038	0,291	0,025
2011	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,555	0,087	0,036	0,627	0,005
TRA2	1	0,048	0,026	0,755	0,000
TRB1	0,463	0,154	0,065	0,378	0,052
TRB2	0,859	0,072	0,051	0,415	0,024
TRC1	0,320	0,191	0,143	0,210	0,098
TRC2	0,691	0,388	0,118	0,201	0,040
TRC3	0,736	0,127	0,030	0,319	0,013
TR10	0,300	0,689	1	0,031	1
TR21	0,135	1	0,164	0,391	0,002
TR22	0,190	0,508	0,131	0,434	0,037
TR31	0,173	0,488	0,426	0,116	0,267
TR32	0,298	0,687	0,315	0,260	0,119
TR33	0,318	0,618	0,160	0,227	0,059
TR41	0,210	0,618	0,281	0,130	0,166
TR42	0,147	0,824	0,240	0,156	0,195
TR51	0,343	0,494	0,357	0,088	0,280
TR52	0,299	0,672	0,141	0,248	0,055
TR61	0,251	0,778	0,248	0,223	0,158
TR62	0,335	0,932	0,252	0,132	0,165
TR63	0,203	0,313	0,103	0,241	0,037
TR71	0,375	0,531	0,097	0,442	0,037
TR72	0,365	0,416	0,103	0,235	0,084
TR81	0,190	0,113	0,030	0,806	0,026
TR82	0,423	0,231	0,026	1	0,000
TR83	0,452	0,644	0,143	0,239	0,031
TR90	0,474	0,311	0,038	0,292	0,024
2012	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,532	0,088	0,034	0,628	0,004
TRA2	1	0,043	0,020	0,759	0,000
TRB1	0,429	0,172	0,051	0,377	0,044
TRB2	0,787	0,071	0,042	0,409	0,022
TRC1	0,286	0,196	0,166	0,207	0,092
TRC2	0,607	0,491	0,142	0,200	0,032
TRC3	0,645	0,134	0,028	0,316	0,018
TR10	0,291	0,668	1	0,031	1
TR21	0,125	1	0,152	0,389	0,002
TR22	0,166	0,533	0,123	0,431	0,034
TR31	0,163	0,490	0,412	0,116	0,244
TR32	0,266	0,702	0,286	0,257	0,117

TR33	0,288	0,635	0,137	0,225	0,058
TR41	0,202	0,638	0,263	0,130	0,149
TR42	0,139	0,847	0,227	0,155	0,188
TR51	0,324	0,486	0,336	0,088	0,301
TR52	0,270	0,760	0,114	0,247	0,060
TR61	0,240	0,781	0,246	0,220	0,151
TR62	0,303	0,948	0,253	0,132	0,165
TR63	0,184	0,314	0,105	0,239	0,033
TR71	0,337	0,550	0,098	0,441	0,027
TR72	0,350	0,406	0,095	0,235	0,078
TR81	0,177	0,120	0,018	0,808	0,027
TR82	0,378	0,252	0,023	1	0,000
TR83	0,413	0,637	0,133	0,240	0,029
TR90	0,447	0,319	0,032	0,291	0,024
2013	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,552	0,081	0,024	0,467	0,004
TRA2	1	0,046	0,018	0,775	0,000
TRB1	0,363	0,177	0,050	0,317	0,047
TRB2	0,956	0,073	0,035	0,279	0,028
TRC1	0,272	0,209	0,166	0,188	0,099
TRC2	0,646	0,508	0,167	0,127	0,035
TRC3	0,764	0,127	0,039	0,258	0,018
TR10	0,276	0,674	1	0,030	1
TR21	0,123	1	0,147	0,314	0,005
TR22	0,164	0,536	0,110	0,300	0,039
TR31	0,159	0,495	0,378	0,107	0,248
TR32	0,250	0,695	0,273	0,153	0,131
TR33	0,264	0,668	0,14	0,183	0,058
TR41	0,187	0,615	0,267	0,117	0,141
TR42	0,128	0,851	0,231	0,138	0,189
TR51	0,313	0,508	0,335	0,086	0,285
TR52	0,250	0,818	0,104	0,194	0,062
TR61	0,237	0,809	0,210	0,166	0,148
TR62	0,291	0,946	0,234	0,113	0,161
TR63	0,170	0,313	0,112	0,147	0,032
TR71	0,317	0,552	0,102	0,441	0,023
TR72	0,325	0,399	0,094	0,218	0,080
TR81	0,162	0,120	0,012	0,725	0,026
TR82	0,368	0,240	0,015	1	0,000
TR83	0,391	0,637	0,126	0,197	0,035
TR90	0,415	0,308	0,039	0,206	0,025
2014	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,573	0,086	0,026	0,482	0,004
TRA2	1	0,050	0,019	0,790	0,000
TRB1	0,407	0,208	0,054	0,321	0,049

TRB2	0,990	0,073	0,036	0,285	0,033
TRC1	0,281	0,222	0,174	0,191	0,105
TRC2	0,730	0,506	0,171	0,130	0,039
TRC3	0,790	0,134	0,040	0,262	0,018
TR10	0,310	0,676	1	0,031	1
TR21	0,131	0,997	0,146	0,317	0,008
TR22	0,194	0,564	0,118	0,304	0,043
TR31	0,173	0,518	0,367	0,110	0,252
TR32	0,280	0,712	0,272	0,155	0,145
TR33	0,286	0,725	0,145	0,188	0,058
TR41	0,208	0,626	0,297	0,120	0,133
TR42	0,148	0,868	0,261	0,140	0,190
TR51	0,354	0,548	0,321	0,087	0,270
TR52	0,277	0,982	0,115	0,198	0,064
TR61	0,257	0,840	0,222	0,168	0,145
TR62	0,303	1	0,240	0,116	0,158
TR63	0,186	0,341	0,127	0,151	0,032
TR71	0,333	0,601	0,099	0,450	0,020
TR72	0,360	0,425	0,106	0,222	0,082
TR81	0,184	0,130	0,012	0,740	0,025
TR82	0,402	0,244	0,018	1	0,001
TR83	0,427	0,649	0,127	0,202	0,040
TR90	0,448	0,323	0,048	0,209	0,025
2015	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,585	0,069	0,026	0,500	0,013
TRA2	1	0,043	0,018	0,802	0,000
TRB1	0,426	0,210	0,056	0,327	0,055
TRB2	0,987	0,069	0,038	0,291	0,030
TRC1	0,270	0,186	0,207	0,193	0,105
TRC2	0,655	0,392	0,174	0,131	0,043
TRC3	0,784	0,109	0,038	0,267	0,018
TR10	0,314	0,566	1	0,031	1
TR21	0,121	0,825	0,154	0,318	0,017
TR22	0,193	0,502	0,119	0,314	0,047
TR31	0,1790	0,460	0,401	0,112	0,250
TR32	0,272	0,636	0,291	0,158	0,148
TR33	0,285	0,628	0,161	0,192	0,061
TR41	0,198	0,531	0,306	0,121	0,144
TR42	0,144	0,715	0,287	0,140	0,185

TR51	0,353	0,488	0,324	0,088	0,260
TR52	0,269	1	0,114	0,202	0,068
TR61	0,252	0,722	0,221	0,169	0,160
TR62	0,292	0,867	0,248	0,119	0,164
TR63	0,178	0,302	0,128	0,155	0,039
TR71	0,321	0,564	0,117	0,457	0,025
TR72	0,367	0,354	0,112	0,227	0,081
TR81	0,187	0,110	0,014	0,749	0,025
TR82	0,438	0,221	0,017	1	0,001
TR83	0,409	0,557	0,134	0,206	0,058
TR90	0,451	0,268	0,050	0,213	0,057
2016	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,583	0,080	0,028	0,511	0,023
TRA2	1	0,048	0,014	0,829	0,000
TRB1	0,431	0,264	0,054	0,334	0,060
TRB2	0,977	0,081	0,041	0,301	0,027
TRC1	0,252	0,216	0,219	0,195	0,105
TRC2	0,612	0,431	0,168	0,134	0,047
TRC3	0,673	0,111	0,055	0,276	0,018
TR10	0,332	0,584	1	0,032	1
TR21	0,116	0,688	0,161	0,321	0,024
TR22	0,201	0,527	0,111	0,322	0,050
TR31	0,178	0,493	0,402	0,114	0,249
TR32	0,268	0,653	0,315	0,161	0,152
TR33	0,268	0,653	0,165	0,196	0,063
TR41	0,207	0,555	0,325	0,123	0,154
TR42	0,149	0,706	0,319	0,141	0,181
TR51	0,372	0,562	0,328	0,090	0,251
TR52	0,246	1	0,132	0,207	0,071
TR61	0,264	0,736	0,238	0,172	0,175
TR62	0,303	0,895	0,239	0,122	0,171
TR63	0,183	0,320	0,127	0,158	0,046
TR71	0,326	0,588	0,135	0,458	0,029
TR72	0,335	0,339	0,121	0,232	0,080
TR81	0,182	0,114	0,016	0,767	0,025
TR82	0,387	0,225	0,023	1	0,002
TR83	0,422	0,553	0,142	0,210	0,076
TR90	0,481	0,274	0,059	0,214	0,087

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & İlkkan Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

2017	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,639	0,095	0,027	0,516	0,026
TRA2	0,993	0,050	0,011	0,823	0,000
TRB1	0,438	0,290	0,056	0,330	0,058
TRB2	1	0,087	0,049	0,298	0,026
TRC1	0,270	0,248	0,226	0,192	0,103
TRC2	0,578	0,479	0,184	0,131	0,038
TRC3	0,678	0,125	0,056	0,270	0,026
TR10	0,346	0,632	1	0,032	1
TR21	0,126	0,691	0,170	0,311	0,030
TR22	0,206	0,521	0,123	0,318	0,049
TR31	0,193	0,518	0,427	0,113	0,217
TR32	0,282	0,725	0,353	0,159	0,129
TR33	0,281	0,702	0,194	0,194	0,065
TR41	0,208	0,584	0,320	0,122	0,154
TR42	0,164	0,741	0,330	0,138	0,183
TR51	0,363	0,642	0,347	0,089	0,208
TR52	0,264	0,943	0,131	0,205	0,069
TR61	0,283	0,761	0,229	0,169	0,171
TR62	0,316	1	0,238	0,121	0,158
TR63	0,189	0,355	0,130	0,156	0,052
TR71	0,338	0,630	0,136	0,444	0,030
TR72	0,359	0,358	0,125	0,230	0,073
TR81	0,189	0,130	0,021	0,757	0,025
TR82	0,393	0,277	0,025	1	0,002
TR83	0,43	0,550	0,145	0,208	0,072
TR90	0,488	0,288	0,064	0,213	0,082
2018	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,612	0,090	0,028	0,501	0,029
TRA2	0,940	0,044	0,013	0,835	0,000
TRB1	0,427	0,254	0,058	0,341	0,056
TRB2	1	0,079	0,058	0,294	0,025
TRC1	0,261	0,243	0,233	0,193	0,101
TRC2	0,464	0,501	0,198	0,131	0,031
TRC3	0,554	0,119	0,054	0,266	0,032
TR10	0,331	0,572	1	0,032	1

TR21	0,138	0,865	0,167	0,311	0,035
TR22	0,199	0,494	0,119	0,318	0,048
TR31	0,183	0,470	0,411	0,114	0,190
TR32	0,269	0,609	0,334	0,159	0,109
TR33	0,272	0,639	0,202	0,195	0,067
TR41	0,204	0,522	0,315	0,122	0,154
TR42	0,163	0,639	0,336	0,138	0,184
TR51	0,323	0,590	0,356	0,089	0,172
TR52	0,243	0,914	0,118	0,206	0,067
TR61	0,263	0,691	0,211	0,168	0,167
TR62	0,297	1	0,219	0,122	0,147
TR63	0,194	0,339	0,151	0,156	0,057
TR71	0,327	0,619	0,137	0,443	0,030
TR72	0,372	0,366	0,127	0,232	0,066
TR81	0,186	0,116	0,024	0,775	0,025
TR82	0,388	0,253	0,021	1	0,002
TR83	0,431	0,550	0,130	0,210	0,069
TR90	0,487	0,289	0,064	0,220	0,078
2019	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,577	0,088	0,026	0,511	0,030
TRA2	0,94	0,039	0,018	0,847	0,001
TRB1	0,448	0,233	0,064	0,341	0,057
TRB2	1	0,078	0,054	0,298	0,025
TRC1	0,264	0,235	0,249	0,194	0,104
TRC2	0,461	0,507	0,198	0,132	0,050
TRC3	0,524	0,122	0,054	0,269	0,033
TR10	0,360	0,575	1	0,032	1
TR21	0,151	0,825	0,180	0,312	0,046
TR22	0,219	0,477	0,116	0,325	0,054
TR31	0,198	0,464	0,425	0,116	0,194
TR32	0,291	0,616	0,421	0,162	0,116
TR33	0,286	0,638	0,235	0,197	0,074
TR41	0,215	0,506	0,321	0,123	0,151
TR42	0,171	0,617	0,360	0,138	0,188
TR51	0,348	0,564	0,363	0,089	0,157
TR52	0,266	0,876	0,127	0,209	0,068
TR61	0,279	0,694	0,213	0,167	0,173
TR62	0,306	1	0,221	0,124	0,150
TR63	0,202	0,339	0,160	0,158	0,070

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & Ilıkkın Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

TR71	0,341	0,627	0,138	0,443	0,030
TR72	0,405	0,353	0,132	0,235	0,070
TR81	0,192	0,113	0,032	0,783	0,024
TR82	0,402	0,251	0,018	1	0,002
TR83	0,473	0,539	0,134	0,212	0,077
TR90	0,504	0,288	0,067	0,221	0,081
2020	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,575	0,078	0,026	0,513	0,030
TRA2	0,932	0,035	0,017	0,837	0,001
TRB1	0,454	0,241	0,053	0,338	0,057
TRB2	1	0,082	0,049	0,295	0,026
TRC1	0,268	0,218	0,245	0,191	0,108
TRC2	0,446	0,520	0,177	0,130	0,070
TRC3	0,538	0,118	0,058	0,263	0,034
TR10	0,381	0,601	1	0,032	1
TR21	0,158	0,777	0,189	0,308	0,056
TR22	0,218	0,501	0,121	0,323	0,060
TR31	0,279	0,489	0,398	0,115	0,197
TR32	0,310	0,686	0,422	0,160	0,123
TR33	0,287	0,684	0,252	0,196	0,081
TR41	0,229	0,480	0,330	0,121	0,148
TR42	0,176	0,570	0,358	0,136	0,192
TR51	0,361	0,506	0,391	0,089	0,142
TR52	0,258	0,821	0,145	0,208	0,070
TR61	0,319	0,719	0,204	0,166	0,179
TR62	0,303	1	0,201	0,123	0,153
TR63	0,207	0,312	0,150	0,156	0,083
TR71	0,333	0,574	0,129	0,439	0,029
TR72	0,404	0,332	0,136	0,233	0,075
TR81	0,182	0,101	0,038	0,784	0,023
TR82	0,388	0,230	0,017	1	0,003
TR83	0,471	0,503	0,136	0,212	0,085
TR90	0,522	0,271	0,065	0,221	0,085

Appendix 3

Table 7: Normalized Matrix

2009	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,055	0,007	0,008	0,072	0,001
TRA2	0,092	0,003	0,004	0,088	0,000
TRB1	0,046	0,008	0,014	0,044	0,014
TRB2	0,090	0,006	0,008	0,047	0,009
TRC1	0,029	0,011	0,020	0,024	0,026
TRC2	0,078	0,026	0,023	0,023	0,012
TRC3	0,064	0,007	0,005	0,037	0,001
TR10	0,026	0,052	0,166	0,003	0,252
TR21	0,012	0,085	0,024	0,046	0,000
TR22	0,018	0,040	0,022	0,049	0,010
TR31	0,017	0,038	0,074	0,013	0,073
TR32	0,028	0,053	0,062	0,030	0,029
TR33	0,033	0,048	0,032	0,025	0,015
TR41	0,0201	0,049	0,051	0,015	0,041
TR42	0,013	0,063	0,035	0,018	0,045
TR51	0,032	0,037	0,051	0,010	0,060
TR52	0,030	0,046	0,031	0,029	0,009
TR61	0,023	0,059	0,043	0,026	0,039
TR62	0,032	0,074	0,049	0,015	0,040
TR63	0,020	0,023	0,020	0,028	0,010
TR71	0,035	0,037	0,017	0,050	0,011
TR72	0,035	0,031	0,021	0,027	0,020
TR81	0,017	0,009	0,003	0,091	0,006
TR82	0,041	0,015	0,004	0,115	0,000
TR83	0,044	0,048	0,025	0,027	0,007
TR90	0,046	0,025	0,006	0,033	0,004
2010	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,055	0,006	0,006	0,072	0,001
TRA2	0,096	0,004	0,004	0,090	0,000
TRB1	0,046	0,011	0,012	0,044	0,015
TRB2	0,096	0,006	0,008	0,048	0,006
TRC1	0,030	0,013	0,020	0,024	0,026

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & Ilıkkın Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

TRC2	0,056	0,029	0,022	0,023	0,012
TRC3	0,062	0,008	0,004	0,038	0,001
TR10	0,028	0,052	0,177	0,003	0,245
TR21	0,012	0,079	0,022	0,046	0,000
TR22	0,018	0,040	0,022	0,049	0,010
TR31	0,017	0,038	0,075	0,013	0,072
TR32	0,029	0,052	0,058	0,030	0,029
TR33	0,032	0,048	0,029	0,025	0,015
TR41	0,020	0,049	0,051	0,015	0,045
TR42	0,014	0,062	0,039	0,018	0,050
TR51	0,032	0,038	0,058	0,010	0,062
TR52	0,027	0,050	0,024	0,028	0,011
TR61	0,025	0,059	0,040	0,025	0,040
TR62	0,034	0,071	0,047	0,015	0,040
TR63	0,021	0,022	0,018	0,027	0,010
TR71	0,035	0,041	0,018	0,051	0,012
TR72	0,034	0,032	0,020	0,027	0,022
TR81	0,018	0,009	0,005	0,090	0,006
TR82	0,042	0,015	0,004	0,115	0,000
TR83	0,048	0,049	0,023	0,027	0,008
TR90	0,048	0,025	0,006	0,033	0,006
2011	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,054	0,006	0,006	0,072	0,001
TRA2	0,097	0,003	0,004	0,087	0,000
TRB1	0,045	0,011	0,011	0,043	0,013
TRB2	0,083	0,005	0,009	0,048	0,006
TRC1	0,031	0,014	0,025	0,024	0,024
TRC2	0,067	0,029	0,020	0,023	0,010
TRC3	0,071	0,009	0,005	0,037	0,003
TR10	0,029	0,053	0,174	0,003	0,250
TR21	0,013	0,077	0,028	0,045	0,000
TR22	0,018	0,039	0,023	0,050	0,009
TR31	0,016	0,037	0,074	0,013	0,067
TR32	0,029	0,053	0,055	0,030	0,029
TR33	0,031	0,047	0,028	0,026	0,015
TR41	0,020	0,047	0,049	0,015	0,041
TR42	0,014	0,063	0,042	0,018	0,049
TR51	0,033	0,038	0,062	0,010	0,070

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & Ilıkkın Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

TR52	0,029	0,051	0,024	0,028	0,013
TR61	0,024	0,060	0,043	0,025	0,039
TR62	0,032	0,072	0,044	0,015	0,041
TR63	0,019	0,024	0,018	0,027	0,009
TR71	0,036	0,041	0,017	0,051	0,009
TR72	0,035	0,032	0,018	0,027	0,021
TR81	0,018	0,008	0,005	0,093	0,006
TR82	0,041	0,017	0,004	0,115	0,000
TR83	0,044	0,049	0,025	0,027	0,008
TR90	0,046	0,024	0,006	0,033	0,006
2012	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,056	0,006	0,006	0,072	0,001
TRA2	0,105	0,003	0,003	0,088	0,000
TRB1	0,045	0,012	0,009	0,043	0,011
TRB2	0,083	0,005	0,007	0,047	0,005
TRC1	0,030	0,014	0,029	0,024	0,023
TRC2	0,064	0,037	0,025	0,023	0,008
TRC3	0,068	0,010	0,005	0,036	0,004
TR10	0,030	0,050	0,180	0,003	0,255
TR21	0,013	0,075	0,027	0,045	0,000
TR22	0,017	0,040	0,022	0,050	0,008
TR31	0,017	0,036	0,074	0,013	0,062
TR32	0,028	0,052	0,051	0,029	0,030
TR33	0,030	0,047	0,024	0,026	0,014
TR41	0,021	0,048	0,047	0,015	0,038
TR42	0,014	0,063	0,040	0,018	0,048
TR51	0,034	0,036	0,060	0,010	0,077
TR52	0,028	0,057	0,020	0,028	0,015
TR61	0,025	0,058	0,044	0,025	0,038
TR62	0,032	0,071	0,045	0,015	0,042
TR63	0,019	0,023	0,018	0,027	0,008
TR71	0,035	0,041	0,017	0,051	0,006
TR72	0,036	0,030	0,017	0,027	0,020
TR81	0,018	0,009	0,003	0,093	0,006
TR82	0,039	0,018	0,003	0,116	0,000
TR83	0,043	0,047	0,024	0,027	0,007
TR90	0,047	0,024	0,005	0,033	0,006

2013	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,058	0,006	0,004	0,064	0,001
TRA2	0,105	0,003	0,003	0,106	0,000
TRB1	0,038	0,013	0,009	0,043	0,011
TRB2	0,100	0,005	0,006	0,038	0,007
TRC1	0,028	0,015	0,030	0,025	0,025
TRC2	0,068	0,037	0,030	0,017	0,009
TRC3	0,080	0,009	0,007	0,035	0,004
TR10	0,029	0,050	0,183	0,004	0,254
TR21	0,012	0,074	0,027	0,043	0,001
TR22	0,017	0,039	0,020	0,041	0,009
TR31	0,016	0,036	0,069	0,014	0,063
TR32	0,026	0,051	0,050	0,020	0,033
TR33	0,027	0,049	0,025	0,025	0,014
TR41	0,019	0,045	0,049	0,016	0,035
TR42	0,013	0,063	0,042	0,019	0,048
TR51	0,033	0,037	0,061	0,011	0,072
TR52	0,026	0,060	0,019	0,026	0,015
TR61	0,025	0,060	0,038	0,022	0,037
TR62	0,030	0,070	0,043	0,015	0,041
TR63	0,018	0,023	0,020	0,020	0,008
TR71	0,033	0,041	0,018	0,060	0,006
TR72	0,034	0,029	0,017	0,029	0,020
TR81	0,017	0,008	0,002	0,099	0,006
TR82	0,038	0,017	0,002	0,137	0,000
TR83	0,041	0,047	0,023	0,027	0,008
TR90	0,043	0,022	0,007	0,028	0,006
2014	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,056	0,006	0,004	0,065	0,001
TRA2	0,098	0,003	0,003	0,106	0,000
TRB1	0,040	0,014	0,009	0,043	0,012
TRB2	0,097	0,005	0,006	0,038	0,008
TRC1	0,027	0,015	0,031	0,025	0,026
TRC2	0,071	0,036	0,030	0,017	0,009
TRC3	0,077	0,009	0,007	0,035	0,004

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & İlkkan Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

TR10	0,030	0,048	0,179	0,004	0,253
TR21	0,012	0,070	0,026	0,042	0,002
TR22	0,019	0,040	0,021	0,041	0,011
TR31	0,017	0,036	0,065	0,014	0,063
TR32	0,027	0,050	0,048	0,020	0,036
TR33	0,028	0,051	0,026	0,025	0,014
TR41	0,020	0,044	0,053	0,016	0,033
TR42	0,014	0,061	0,046	0,018	0,048
TR51	0,034	0,038	0,057	0,011	0,068
TR52	0,027	0,069	0,020	0,026	0,016
TR61	0,025	0,059	0,039	0,022	0,036
TR62	0,029	0,071	0,043	0,015	0,040
TR63	0,018	0,024	0,022	0,020	0,008
TR71	0,032	0,042	0,017	0,060	0,005
TR72	0,035	0,030	0,019	0,030	0,020
TR81	0,018	0,009	0,002	0,099	0,006
TR82	0,039	0,017	0,003	0,134	0,000
TR83	0,041	0,046	0,022	0,027	0,010
TR90	0,044	0,023	0,008	0,028	0,006
2015	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,058	0,005	0,004	0,066	0,003
TRA2	0,099	0,003	0,003	0,106	0,000
TRB1	0,042	0,016	0,009	0,043	0,013
TRB2	0,098	0,005	0,006	0,038	0,007
TRC1	0,026	0,015	0,035	0,025	0,025
TRC2	0,065	0,031	0,030	0,017	0,010
TRC3	0,077	0,008	0,006	0,035	0,004
TR10	0,031	0,045	0,173	0,004	0,245
TR21	0,012	0,066	0,026	0,042	0,004
TR22	0,019	0,040	0,020	0,041	0,011
TR31	0,017	0,037	0,069	0,014	0,061
TR32	0,027	0,051	0,050	0,021	0,036
TR33	0,028	0,050	0,027	0,025	0,015
TR41	0,019	0,042	0,053	0,016	0,035
TR42	0,014	0,057	0,049	0,018	0,045
TR51	0,035	0,039	0,056	0,011	0,064
TR52	0,026	0,080	0,019	0,026	0,016
TR61	0,025	0,058	0,038	0,022	0,039

TR62	0,029	0,069	0,043	0,015	0,040
TR63	0,017	0,024	0,022	0,020	0,009
TR71	0,031	0,045	0,020	0,060	0,006
TR72	0,036	0,028	0,019	0,030	0,020
TR81	0,018	0,008	0,002	0,099	0,006
TR82	0,043	0,017	0,003	0,132	0,000
TR83	0,040	0,044	0,023	0,027	0,014
TR90	0,044	0,021	0,008	0,028	0,014
2016	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,059	0,006	0,004	0,066	0,005
TRA2	0,101	0,003	0,002	0,108	0,000
TRB1	0,043	0,020	0,009	0,043	0,014
TRB2	0,098	0,006	0,006	0,039	0,006
TRC1	0,025	0,017	0,036	0,025	0,025
TRC2	0,061	0,033	0,028	0,017	0,011
TRC3	0,068	0,008	0,009	0,036	0,004
TR10	0,033	0,045	0,168	0,004	0,239
TR21	0,011	0,054	0,027	0,041	0,005
TR22	0,020	0,041	0,018	0,042	0,012
TR31	0,018	0,038	0,067	0,014	0,059
TR32	0,027	0,051	0,053	0,021	0,036
TR33	0,027	0,051	0,027	0,025	0,015
TR41	0,020	0,043	0,054	0,016	0,037
TR42	0,015	0,055	0,053	0,018	0,043
TR51	0,037	0,044	0,055	0,011	0,060
TR52	0,024	0,0786	0,022	0,027	0,017
TR61	0,026	0,0579	0,040	0,022	0,042
TR62	0,030	0,070	0,040	0,015	0,040
TR63	0,018	0,025	0,021	0,020	0,011
TR71	0,033	0,046	0,022	0,059	0,007
TR72	0,034	0,026	0,020	0,030	0,019
TR81	0,018	0,009	0,002	0,100	0,006
TR82	0,039	0,017	0,003	0,130	0,000
TR83	0,042	0,043	0,023	0,027	0,018
TR90	0,048	0,021	0,010	0,027	0,021
2017	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities

					(1000 cubic meters/year)
TRA1	0,062	0,007	0,004	0,068	0,006
TRA2	0,097	0,003	0,001	0,108	0,000
TRB1	0,043	0,021	0,009	0,043	0,014
TRB2	0,098	0,006	0,008	0,039	0,006
TRC1	0,026	0,018	0,036	0,025	0,025
TRC2	0,056	0,035	0,030	0,017	0,009
TRC3	0,066	0,009	0,009	0,035	0,006
TR10	0,034	0,047	0,163	0,004	0,246
TR21	0,012	0,051	0,027	0,041	0,007
TR22	0,020	0,038	0,020	0,041	0,012
TR31	0,019	0,038	0,069	0,014	0,053
TR32	0,027	0,054	0,057	0,021	0,031
TR33	0,027	0,052	0,031	0,025	0,016
TR41	0,020	0,043	0,052	0,016	0,038
TR42	0,016	0,055	0,053	0,018	0,045
TR51	0,035	0,047	0,056	0,011	0,051
TR52	0,026	0,070	0,021	0,027	0,017
TR61	0,027	0,056	0,037	0,022	0,042
TR62	0,031	0,074	0,038	0,015	0,039
TR63	0,018	0,026	0,021	0,020	0,012
TR71	0,033	0,046	0,022	0,058	0,007
TR72	0,035	0,026	0,020	0,030	0,018
TR81	0,018	0,009	0,003	0,099	0,006
TR82	0,038	0,020	0,004	0,131	0,000
TR83	0,042	0,040	0,023	0,027	0,017
TR90	0,048	0,021	0,010	0,028	0,020
2018	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,063	0,007	0,004	0,065	0,007
TRA2	0,097	0,003	0,002	0,109	0,000
TRB1	0,0441	0,019	0,009	0,044	0,014
TRB2	0,103	0,006	0,009	0,038	0,006
TRC1	0,027	0,018	0,038	0,025	0,025
TRC2	0,047	0,038	0,032	0,017	0,008
TRC3	0,057	0,009	0,008	0,035	0,008
TR10	0,034	0,044	0,164	0,004	0,252
TR21	0,014	0,067	0,027	0,040	0,009
TR22	0,020	0,038	0,019	0,041	0,012

TR31	0,018	0,036	0,067	0,015	0,048
TR32	0,027	0,047	0,054	0,020	0,027
TR33	0,028	0,049	0,033	0,025	0,016
TR41	0,021	0,040	0,051	0,016	0,039
TR42	0,016	0,049	0,055	0,018	0,046
TR51	0,033	0,045	0,058	0,011	0,043
TR52	0,025	0,070	0,019	0,027	0,017
TR61	0,027	0,053	0,034	0,022	0,042
TR62	0,030	0,077	0,035	0,016	0,037
TR63	0,020	0,026	0,024	0,020	0,014
TR71	0,033	0,048	0,022	0,058	0,007
TR72	0,038	0,028	0,020	0,030	0,016
TR81	0,019	0,009	0,004	0,101	0,006
TR82	0,040	0,019	0,005	0,131	0,000
TR83	0,044	0,042	0,021	0,027	0,017
TR90	0,050	0,022	0,010	0,028	0,019
2019	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,057784307	0,006946706	0,00418002	0,066556429	0,007
TRA2	0,094652822	0,00312059	0,00292601	0,110261831	0,000
TRB1	0,044893531	0,018425052	0,01017138	0,044463048	0,014
TRB2	0,100076173	0,006214045	0,00863871	0,038902708	0,006
TRC1	0,026	0,018	0,039	0,025	0,025
TRC2	0,046	0,040	0,031	0,017	0,012
TRC3	0,052	0,009	0,008	0,035	0,008
TR10	0,036	0,045	0,157	0,004	0,247
TR21	0,015	0,065	0,028	0,040	0,011
TR22	0,021	0,037	0,018	0,042	0,013
TR31	0,019	0,036	0,067	0,015	0,048
TR32	0,029	0,048	0,066	0,021	0,028
TR33	0,028	0,050	0,037	0,025	0,018
TR41	0,021	0,039	0,050	0,016	0,037
TR42	0,017	0,048	0,056	0,018	0,046
TR51	0,034	0,044	0,057	0,011	0,039
TR52	0,026	0,069	0,020	0,027	0,017
TR61	0,027	0,054	0,033	0,021	0,042
TR62	0,030	0,078	0,034	0,016	0,037
TR63	0,020	0,026	0,025	0,020	0,017
TR71	0,034	0,049	0,021	0,057	0,007

Örtlek, Z., Demirtaş, C. & İlkkan Özgür, M. (2023). Environmental Performance: Evidence from Level-2 Regions. *Fiscaeconomia*, 7(1), 406-443. Doi: 10.25295/fsecon.1160081

TR72	0,040	0,027	0,020	0,030	0,017
TR81	0,019	0,008	0,005	0,102	0,006
TR82	0,040	0,019	0,002	0,130	0,000
TR83	0,047	0,042	0,021	0,027	0,019
TR90	0,050	0,022	0,010	0,028	0,020
2020	Total electricity consumption per person (KWh)	Agriculture, forestry and fishing (number of ventures/year)	Water supply (number of ventures/year)	Urban Population	Amount of wastewater treated by municipalities (1000 cubic meters/year)
TRA1	0,056	0,006	0,004	0,067	0,007
TRA2	0,091	0,002	0,002	0,109	0,000
TRB1	0,044	0,019	0,008	0,044	0,014
TRB2	0,098	0,006	0,007	0,038	0,006
TRC1	0,026	0,017	0,038	0,025	0,026
TRC2	0,043	0,041	0,028	0,017	0,017
TRC3	0,052	0,009	0,009	0,034	0,008
TR10	0,037	0,048	0,158	0,004	0,242
TR21	0,015	0,062	0,030	0,040	0,013
TR22	0,021	0,040	0,019	0,042	0,014
TR31	0,027	0,039	0,063	0,015	0,048
TR32	0,030	0,055	0,066	0,021	0,029
TR33	0,028	0,054	0,040	0,025	0,019
TR41	0,022	0,038	0,052	0,015	0,036
TR42	0,017	0,045	0,056	0,017	0,046
TR51	0,035	0,040	0,061	0,011	0,034
TR52	0,025	0,065	0,023	0,027	0,017
TR61	0,031	0,057	0,032	0,021	0,043
TR62	0,029	0,080	0,031	0,016	0,037
TR63	0,020	0,025	0,023	0,020	0,020
TR71	0,032	0,046	0,020	0,057	0,007
TR72	0,039	0,026	0,021	0,030	0,018
TR81	0,017	0,008	0,006	0,102	0,005
TR82	0,038	0,018	0,002	0,130	0,000
TR83	0,046	0,040	0,021	0,027	0,020
TR90	0,051	0,021	0,010	0,028	0,020



Research Article/Araştırma Makalesi

İllerin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi

The Effects of Change in the Administrative Structures of the Provinces on Tourism Activities During the Transformation Process of the Provinces to a Metropolitan City: A Model Proposal Based on the Ordu Province Practice

Güven KARAMAN¹, Mehmet Ozan CİNEL²

Öz

Kamunun turizme yönelik görev ve sorumluluklarını irdeleyen, turizm faaliyetlerinde paydaş katılımının, işbirliğinin ve koordinasyonun önemini ortaya koyan çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Halkın ortak ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan yerel yönetim birimleri çevresel birtakım değişimler sonucu yeniden yapılanmaya ihtiyaç duymaktadır. Bu kapsamda illerin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapılarındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkilerinin irdelenmesi önem arz etmektedir. Bu çalışmada, Ordu ilin yönetmel yapılarında değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkisinde paydaş katılımının aracılık etkisi bir model ile sınanmaktadır. Kavramsal modelde, Ordu ilinin yönetmel yapılarındaki değişim, paydaş katılımı (planlama, organize etme, uygulama ve kontrol), ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etki (erişilebilirlik, üst yapı, alt yapı, sosyo-kültürel, teknoloji, sağlık ve güvenlik, enerji ve çevre) boyutları yer almaktadır. Bu araştırma, literatür taramasına dayalı kuramsal bilgilerden ve Ordu ilinde turizm paydaşı 267 üst yöneticinin yüz yüze görüşmeyle ankete verdiği yanıtların çözümlendiği uygulamadan oluşmaktadır. Veriler SPSS ve AMOS paket programlarında analiz edilmiştir. Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapılarındaki değişim, ilin turizm faaliyetlerinin gelişimini pozitif yönlü etkilediği, etki düzeyinin ise düşük olduğu, buna ilaveten paydaş katılımının ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine aracılık ettiği belirlenmiştir.

Jel Kodları: M0, M1, M19

Anahtar Kelimeler: Ordu, Büyükşehir Dönüşüm, Yeniden Yapılanma, Turizm Faaliyetlerinin Gelişimi, Paydaş Katılımı

¹ Doktora Öğrencisi, Giresun Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, gkaraman28@hotmail.com. ORCID: 0000-0002-1019-0368

² Dr. Öğr. Üyesi, Giresun Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ozan.cinel@giresun.edu.tr. ORCID: 0000-0003-4606-8097



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehir D n  m Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli  rneğine Dayalı Bir Model  nerisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

Abstract

There is much research that examine the duties and responsibilities of the public towards tourism and reveal the importance of stakeholder participation, cooperation and coordination in tourism activities. Local government units established to meet the common needs of the people need restructuring as a result of a number of environmental changes. In this context, it is important to examine the effects of the change in the administrative structure of the provinces on the development of tourism activities in the process of transformation into metropolitan cities. In this research, the mediation effect of stakeholder participation in the impact of the change in the administrative structure of the province of Ordu on the development of tourism activities of the province is tested with a model. The conceptual model is one of the dimensions of change in the administrative structure of Ordu province, stakeholder participation (planning, organization, implementation and control), impact on the attraction power of the province's touristic destinations (accessibility, superstructure, infrastructure, socio-cultural, technology, health and security, energy and environment) of consists. This research consists of theoretical information based on a literature review and an application in which the answers of 267 top managers who are tourism stakeholders in the Ordu province are analyzed through face-to-face interviews. The data were analyzed in SPSS and AMOS package programs. The change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city; It has been determined that the province has a positive effect on the development of tourism activities, it has a low effect, and stakeholder participation mediates the development of tourism activities of the province.

Jel Codes: *MO, M1, M19*

Keywords: *Ordu, Transformation to a Metropolitan, Reorganization, Development of Tourism Activities, Stakeholder Participation*

1. Giriş

Yönetim olgusu, ortak ihtiyaçları karşılamak üzere bir arada bulunan aileden devlete kadar sosyal grupların en temel fonksiyonlarından biridir. Yönetim anlayışı, dinamik çevresel koşulara bağlı olarak zamanla gelişim ve değişim göstermektedir. Yönetimin bilimselleşmesinde önceki medeniyetlerin (Roma, Eski Mısır, Çin, Mezopotamya vb.) deneyimleri, askeri birliklerin hiyerarşik yapıları ve emir-komuta zinciri, farklı dinlerin öncüsü peygamberlerin koyduğu ilke ve kuralların katkısı olmuştur (Genç, 2005: 42-43). Yönetimin bilimselleşme sürecinin ilk yıllarında iş bölümü, hiyerarşi, denetim vb. kavramlar ile formel örgüt yapıları tanımlanmaya çalışılmıştır. Buna göre örgütsel yapıda amaç bir grup insanın işbirliği yaparak ortak gereksinimlerin karşılanmasını sağlamaktır. Halkın ortak ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan yerel ve ulusal düzeyde kamusal yapılar özellikle Weber'in hukuki-rasyonel bürokrasi ideal-tipi ile hukuk devleti, yönetimin tarafsızlığı ve idarenin bir araç olarak görülmesi düşüncesi ile şekillenmiştir (Eren, 2016: 28-29). 1960'lı yıllarda dünya da meydana gelen toplumsal ve iktisadi alanlardaki değişimler, kamu yönetimini de kapsamıştır. Geleneksel kamu yönetimde yer alan katı hiyerarşi, merkezizetilik, katı kuralcılık, kayırmacılık, siyasallaşma, artan vergi yüküne rağmen bütçe açıklarındaki artış ve kapalılığı içeren anlayış, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçiş, fordist üretimden esnek üretime geçiş, uluslararasılaşma ve Avrupalılaşma vb. nedenlerin de etkisi ile değişmiştir. Bu değişimin yönü ise vatandaş memnuniyeti, kaynak kullanımında verimlilik ve hizmette etkinliğe ağırlık veren bir anlayışa doğru gelişim göstermiştir (Eren, 2001: 62).

1980 sonrasında küreselleşmenin hızlanmasına karşın yerelleşme çabaları dikkat çekmektedir. Storper'a (1997) göre yerel gelişimin   önemli öğesi vardır. Bunlar; organizasyon, teknoloji ve mekân'dır. Etkili mekânsal politikalar, cazibe merkezleri, bölgesel gelişme, kalkınma bölgeleri ifadeleri yerelleşmeye yönelik adımların göstergesi niteliğindedir. Türkiye, kalkınma planları doğrultusunda bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarını azaltmak üzere yerel odaklı kalkınmaya önem vermiştir. Bu kapsamda kalkınma bölgeleri, kalkınma ajansları ve organize sanayi bölgelerinin kurulması önemli adımlardır. Türkiye'de Kalkınma bölgeleri arasında yer alan TR 90 (Doğu Karadeniz) Bölgesi'nin kalkınma önceliği arasında turizm yer almaktadır. Bölge illeri içerisinde Ordu ili bulunduğu coğrafi konumu itibariyle beşeri ve doğal turizm potansiyeli bakımından oldukça zengin bir ildir. Turizm, ağırlıklı olarak mekânsal faaliyetleri kapsamakta olup bu açıdan yerel kalkınmada önemli bir yeri sahiptir (Polat, 2014: 121). Yerel yönetimlerin kuruluş amaçlarına bakıldığında ise bulunduğu bölgenin imar, ulaşım, alt yapı, üst yapı vb. hizmetleri yerine getirmek ve yerel halkın ortak ihtiyaçlarını karşılamaktır (Baycan, 2017: 446-447). Yerel yönetimlerin görev ve sorumlulukları ile turizm faaliyetleri mek nsallık noktasında keşiştiği görülmektedir. Yerelleşmeye yönelik diğer önemli adım ise uygulamaya konulan yerel reform paketleridir. Bu kapsamda bir takım yetki paylaşımı ve hizmetin etkinleştirilmesi amacıyla yerel yönetimin güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Ancak bu amacın arka planında ise seçim kaygısı ve kaynakları kontrol altında tutma girişimlerinin olduğu yönünde tartışmalar ise güncelliğini korumaktadır. Türkiye'nin yerel yönetim yapısına bakıldığında; özel idareler, belediyeler ve köyler yer almaktadır (şen, 2009: 18). Türkiye yerel yönetim reform çabalarıyla 2013 yılında büyükşehir statüsüne dönüşen il sayısına Ordu ilini de dâhil ederek 30'a yükseltmiştir. Türkiye'de illerin b y kşehirle dönüştürülmesinde, iki kademeli federatif yapı

modeli uygulanmaktadır. Bu modelle İl zel İdaresi, il ve belde belediyeleri ile köylerin tzel kişilikleri sonlandırılmıştır. İl merkezlerinde ilçe kurulmuş ve ilçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak "Büyükşehir Belediye Başkanlığı" kurulmuştur. Böylece illerin yönetsel yapısı daha fazla merkezilemitir. Ordu ilinin yönetsel yapısındaki diğer değişimleri Şu Şekilde sıralanmak mümkündür. Valilik bünyesinde Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı, Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü (OSKİ) kurulmuştur. İlçe Belediyelerinin hizmet sınırları mülki sınırlara geniletilmitir. Ordu ilinde kırsal yaşam kavramının kaldırılarak yerel halkın tamamı kentsel yaşama dâhil edilmiştir. İlçe ve mahallelerde yaşayan seçmenin hem büyükşehir hem de ilçe belediyesi için oy kullanma hakkına kavumasıyla birlikte seçim çevresi de değimitir (Yılmaz, 2018: 68-69). Bu kapsamda, Yerel düzeyde turizmin paydaı olan kurum ve kurulu yöneticilerinin illerin bykhire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezilemenin kalkınma önceliğine sahip turizm faaliyetlerine etkilerine yönelik algılarının irdelenmesi ve bu kapsamda bir model geliştirilerek öneriler sunulması önem arz etmektedir.

Alan yazın incelendiğinde; Jamal & Getz'in (1995) yerel turistik alanların planlanması ve geliştirilmesinde işbirliği, paydaş seçimi, toplum katılıma yönelik mekanizmanın oluşturulmasını önerdiği, Timothy (1998) Endonezya'nın, Yogyakarta kentinde, turizmin gelişime yönelik sosyo-politik faktörün etkilerini araştırdığı çalışmada, yerel idarelerin farklı idari seviyeleri ile özel sektör arasında işbirlikçi turizm modelini önerdiği, Simpson (2001) Yeni Zelanda'da turizmin dünya standartlarına göre çok dk düzeyde olmasına rağmen paydaş katılımının iyi düzeyde olduğu ve destinasyonların geliştirilmesinde stratejik yönetim ilkeleriyle uyumlu planlamanın pozitif yönlü katkısının olduğunu saptadığı, Ladkin & Bertramini (2002) Peru, Cusco'da turizm planlama sürecinde planlama, koordinasyon, işbirliği vb unsurların önemi paydalarca yeterince algılanamadığını belirlediği, zdemir Yılmaz (2009) Kemer ilçesinde yerel kalkınma ve turizm ilişkisini irdelediği araştırmada, turizm faaliyetlerinin yerel kalkınmayı pozitif yönlü etkilediğini belirlediği, Şahbaz & Akdu (2010) Fethiye'de yerel halkın ve özel sektörün turizm faaliyetlerinden en fazla etkilenen kesimin olmasına rağmen planlama çalışmalarında yer almadıklarını saptadığı, Beaumont & Dredge (2010) paydaşların münferit olarak ulaşamayacağı hedeflere hiyerarşinin az olduğu koordinasyon sağlayan yönetim modelinin ne çıktığını saptadığı, elik (2014) Yerel turistik çekiciliklerin geliştirici ve koruyucu anlayışa dayalı rekabet edebilirliğini sağlamak üzere Antalya iline özgü paydaş katılımlı organizasyon yapısının kurulmasını önerdiği, Gönenç Güler (2017) yerel yönetimlerin görev alanlarında yer alan turizm potansiyelini araştırma, geliştirme ve tanıtma bu sürece paydaş katılımını sağlama yönünde önemli rolünün olduğunu saptadığı, İslam, Ruhanen & Ritchie (2018) turistik destinasyon yönetiminde paydaş katılımını içeren anlayışın sinerji ve yeni fırsatlar sunabileceğini belirlediği, oban & Yıldız (2019) tarafından Kapadokya'nın sürdürülebilir rekabet anlayışına dayalı işbirliği ve koordinasyon içeren bir organizasyon yapısının kurulmasını önerdiği, zden & Bulut (2019) Samsun ilinin markalaması gerektiği hakkında ortak fikir oluşmasına rağmen Şehrin önde gelenlerinin markalaşma konusunda fikirlerini paylamadıkları ve markalamaya yönelik bir çabanın bulunmadığını belirlediği, Din, Kömür & İlban (2021) Ayvalık'ın sürdürülebilir destinasyon yönetimi için yerel aktörlerin karar sürecine katılabileceği destinasyon örgütlenme modeli önerdiği çalışmalara rastlanmaktadır.

Ancak illerin bykshire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerine etkilerini irdeleyen çalışmalara rastlanmamaktadır.

2. Araştırmanın Amacı, Modeli, Varsayımları ve Hipotezleri

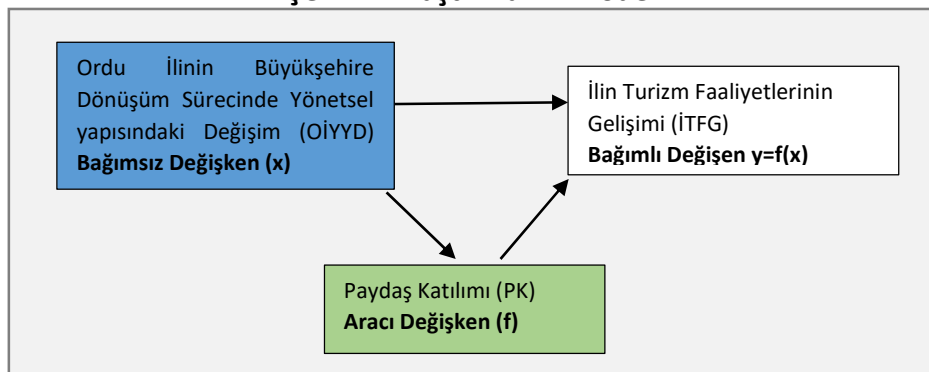
2.1. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, Ordu ilinin bykshire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile yönetimdeki daha fazla merkezilemenin; ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımının aracılık etkisi olup olmadığını, ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetim süreci açısından turizmin paydaş kurum ve kurulu yöneticilerinde birlikte hareket etme noktasında ortak bir algı oluşturup oluşturmadığını, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü hangi düzeyde etkilediğini irdelemek ve bir model dahilinde öneriler sunmaktır.

2.2. Araştırmanın Modeli

Bu araştırmada, Ordu ilinin bykshire dnm sürecinde, yönetsel yapısındaki değişim bağımsız değişken, ilin turizm faaliyetlerine gelişimine etkileri bağımlı değişken, paydaş katılımı (birlikte hareket etme /ortak akıl oluşumu) ise aracı değişken olarak kullanılmaktadır. Araştırmanın aracı değişkeni sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetim sreeri; planlama, organize etme, yürütme ve kontrol alt boyutlarından, bağımlı değişkeni ise destinasyonların çekim gücüne etki; eriebilirlik, üst yapı, alt yapı, sosyo-kültürel, teknoloji, sağlık ve güvenlik, enerji ve evre alt boyutlarından oluşmaktadır. Alan yazın taraması sonucunda yerel yönetim reformları ve illerin bykshire dnm süreci (ifti, 2006; Dağlı, 2018; Dönmez, 2018; Şen, 2009; Yılmaz; 2018; Yetkin, 2020) yerel turistik çekiciliklerin turizme kazandırılmasında işbirliği, toplum ve paydaş katılımı (İnanır, 2018; Jamal & Getz, 1995; Simpson, 2001) yerel yönetimlerin destinasyonların planlanması, geliştirilmesine yönelik görevleri (Kaya, 2014; Polat, 2014; Wang & Pizam, 2011) hakkında yapılan çalışmalardan yararlanılarak Şekil 1’de yer alan model oluşturulmuştur.

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



2.3. Araştırmanın Varsayımları

Bu araştırmada, Ordu ilinin bykshire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezilemesi; turizmin paydaş kurum ve kurulu yöneticilerinin



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin B y k ehire D n  m Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli  rneğine Dayalı Bir Model  nerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

algılarını etkilediği, paydaş katılımlarının (ortak akıl oluşumunun) aracılık etkisinin olduğu, ilin turizm faaliyetlerinin gelişimini etkilediği varsayılmaktadır.

2.4. Araştırmanın Hipotezleri

Ordu ilinin b y k ehire d n  m sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımlarının (ortak akıl oluşumunun) aracılık etkisinin belirlenebilmesi için geliştirilen hipotezler aşağıda belirtilmektedir.

H₁: Ordu ilinin b y k ehire d n  m sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşmenin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkileri, turizmin paydaş kurum ve kuruluş yöneticilerinin algılarını, demografik özelliklere (cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, görev yaptıkları kurum ve kuruluş türü ve deneyim) göre istatistiki açıdan etkilemektedir.

H₂: Ordu ilinde, ilçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın kurulması, ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₃: Valilik bünyesinde Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın kurulması ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₄: Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'nün (OSKİ) kurulması ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₅: Ordu il merkezinde, Altınordu Belediye Başkanlığı adıyla ilçe belediyesinin kurulması ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₆: Köy tüzel kişiliklerinin sonlandırılarak mahalleye dönüŐtürülmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₇: Ordu ilinde kırsal yaşam kavramının kaldırılarak yerel halkın tamamının kentsel yaşama dâhil edilmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₈: Ordu'nun ilçe ve mahallelerinde yaşayan seçmenin hem büyükşehir hem de ilçe belediyesi için oy kullanma hakkına kavuşmasıyla birlikte seçim çevresindeki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₉: İlçe belediyelerinin hizmet sınırlarının ilçenin mülki sınırlarına geniŐletilmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₁₀: Ordu il  zel İdaresinin kapatılmasının ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₁₁: Ordu ilinde faaliyet gösteren belde belediyelerinin kapatılmasının ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi üzerinde etkisi vardır.

H₁₂: Ordu ilinin b y k ehire d n  m sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetim süreci açısından paydaş katılımlarının (birlikte hareket etme, ortak akıl oluşumu) aracılık etkisi vardır.

H₁₃: Ordu ilinin b y k ehire d n  m sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşmenin, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü artırmada etkisi vardır.

Ordu ilinin b y k ehire d n  m sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşmenin, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü artırmada;

H_{13a}: Erişilebilirlik alt boyutu üzerinde etkisi vardır.



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

H_{13b}: Üst yapı alt boyutu üzerinde etkisi vardır.

H_{13c}: Alt yapı alt boyutu üzerinde etkisi vardır.

H_{13d}: Sosyo-kültür alt boyutu üzerinde etkisi vardır.

H_{13e}: Teknoloji alt boyutu üzerinde etkisi vardır.

H_{13f}: Sağlık ve güvenlik alt boyutu üzerinde etkisi vardır.

H_{13g}: Enerji ve çevre alt boyutu üzerinde etkisi vardır.

3. Araştırmanın Yöntemi

Bu araştırmada, nicel ve nitel verilerin birleştirilerek yorumlandığı karma yöntem kullanılmaktadır. Araştırma konusu olgu ve/veya durumu nesnelleştirmek, sayısallaştırarak ölçülebilir şekilde ortaya koymak ve açıklamak üzere nicel yöntem araştırmada ağırlıklı olarak kullanılmaktadır. Buna ilaveten araştırmaya katılan üst yöneticilerin araştırılan konu hakkında algıladıklarını gerçekçi ve bütüncül bir şekilde ortaya koyabilmek, anlamak ve yordamak üzere nitel veriler ile araştırma desteklenmektedir.

3.1.1. Araştırmanın Sınırlılıkları

Bu araştırma, 2013 yılında büyükşehire dönüştürülen en son ve en genç büyükşehir Ordu ili ve bu ilde turizmin paydaşı kurum ve kuruluşların üst yöneticilerinden araştırmaya gönüllü olarak katılanların görüşleriyle sınırlıdır.

3.1.2. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Ordu protokolünde yer alan kurum ve kuruluşlar ile turizm işletmelerinin üst yöneticileri araştırmanın gerçek evrenini oluşturmaktadır. Hakkında bilgi toplamak üzere belirlenen evrenden belirli kurallar dâhilinde seçilen, evreni temsil edebilen, onun bir parçası olan ve araştırma sonuçlarının da evrene genellenebildiği kümeyle örneklem denir (Coşkun vd., 2017: 143). Seçilen evrende alt birim veya tabakaların bulunduğu durumlarda, her bir tabakanın evrende eşit veya varlığı oranında temsilini sağlamak üzere seçkisiz olmayan örnekleme türlerinden tabakalı amaçlı örnekleme yöntemi kullanılmaktadır. Araştırmada, Ordu ilinde turizmin paydaşı olan Kamu, Üniversite, Sivil Toplum Kuruluşları, Meslek Odaları, Özel Bankalar ve Özel Turizm İşletmelerinin oluşturduğu her tabakadan veri toplayabilmek üzere bu yöntem kullanılmıştır. Coşkun vd. (2017) tarafından belirli evrenler için kabul edilebilir örnek büyüklüklerinin ifade edildiği tabloda, evren büyüklüğü 450 için 212 örneklem yeterli bulunmuştur. Bu araştırmada, evren hakkında yapılan genellemelerde yanılma olasılığını azaltmak üzere evrende yer alan 445 üst yönetici sayısının %60'ı, 267 kişi örneklem olarak belirlenmiş olup dağılımı Tablo 1'de belirtilmiştir.

Tablo 1: Araştırmanın Evreni ve Örneklemi Başlık

Turizmin Paydaşı Kurum ve Kuruluşlar	Evren (N)	Oran (%)	Örneklem (n)
Kamu Kurumları	285	0,60	171
Üniversite	20	0,60	12
Sivil Toplum Kuruluşları	30	0,60	18
Meslek Odaları	40	0,60	24
Özel Bankalar	15	0,60	9
Özel Turizm İşletmeleri	55	0,60	33
Toplam	445	0,60	267

Kaynak: Ordu Valiliği, 2021; OİKTM, 2021.

3.1.3. Veri Toplama Aracı ve Teknikleri

Araştırmada, veri toplama aracı olarak 4 bölümden oluşan anket geliştirilmiştir. Anket; literatür taraması ve araştırma problemlerinin tanımlanması, maddelerin yazılarak taslak formun oluşturulması, uzman görüş alınması ve ön uygulamanın yapılması ve ankete son şeklinin verilmesi süreciyle oluşturulmuştur.

Literatür taraması sonucunda, illerin büyükşehir dönüşüm süreci (Çiftçi, 2006; Dağlı, 2018; Dönmez, 2018; Koç, 2014; Küçükterzi, 2017; Polat, 2014; Yılmaz, 2018), sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetimi için paydaşlar arasında birlikte hareket etme veya ortak akıl oluşumu (Aktaş, 2019; İnanır, 2018; Polat, 2014; Sarı Gök, 2019), ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkileri (Aktaş, 2019; Çelik, 2014; Demirezen, 2019; Kozak vd., 2014) hakkında yapılan çalışmalardan yararlanılarak geliştirilen anket, dört bölümden oluşmaktadır.

Anketin ilk bölümü, katılımcılara ilişkin demografik (cinsiyet, yaş, eğitim durumu, çalışılan kurum ve kuruluş türü ve görev süresi) bilgilerden; ikinci bölümü, Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkilerine ilişkin turizmin paydaşı kurum ve kuruluş yöneticilerinin algılarına yönelik sorulardan; üçüncü bölümü, Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetimi için turizmin paydaşları arasında birlikte hareket etme hakkında üst yöneticilerin planlama, organize etme, uygulama ve kontrol boyutlarına yönelik sorulardan; dördüncü bölümde ise Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkileri: erişilebilirlik, üst yapı, alt yapı, sosyo-kültür, teknoloji, sağlık ve güvenlik, enerji ve çevre boyutlarına ilişkin üst yöneticilerin algılarına yönelik sorulardan oluşmaktadır. Ayrıca ankette, ilde öne çıkan turizm faaliyetlerini, hedef pazar seçimi, öncü kurum ve kuruluşu belirlemeye yönelik sorular ile katılımcıların araştırmaya yönelik belirtmek istediği diğer görüş ve önerilere ait bilgiler yer almaktadır. Anketin ikinci, üçüncü ve dördüncü bölümlerinde verilen ifadeler üst yöneticilerin ne derece katılıp ya da katılmadıklarını belirlemek üzere 5'li likert tipi ölçek kullanılmıştır. Ölçekte, 1 ile 5 uçları temsil etmektedir. Likert ölçeğinde uçlara doğru gidildikçe olumluluk ya da olumsuzluk belirginleşmektedir. Likert tipi sorular: kesinlikle katılmıyorum (1), katılmıyorum (2), kararsızım (3), katılıyorum (4), kesinlikle katılıyorum (5) şeklinde puanlanmıştır. Ankette hedef pazar belirlenmesine yönelik sıralama sorusu ters çevrilerek puanlanmıştır. Buna göre 1 en önemli pazar (5 puan), 5 önemsiz pazar (1 puan) olarak dönüştürülmüştür. Anketin ikinci bölümünde, Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

yönetmel yapısında değişimin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkisi 10 madde, üçüncü bölümünde, sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetimi için turizmin paydaşı kurum kuruluşlar arasında ortak akıl oluşumu 20 madde, dördüncü bölümde ise ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkilerine yönelik 40 madde bulunmaktadır. Ankette üst yöneticilerin algılarına yönelik toplam 70 maddeden oluşan 5'li likert tipi sorular; 70 çok düşük, 71-140 düşük, 141-210 orta, 211-280 iyi, 281-350 çok iyi şeklinde puanlanmıştır.

Veriler, araştırmacı tarafından geliştirilen anket formu kullanılarak Ordu ilinde Mayıs-Kasım 2021 döneminde araştırmaya gönüllü olarak katılan üst yöneticiler ile yapılan yüz yüze görüşme yöntemiyle elde edilmiştir. Yüz yüze görüşme yöntemi sayesinde anket ile elde edilemeyen verilere ulaşabilmek için üst yöneticiler ile fikir alışverişinde bulunarak, var olan bilgiyi açığa çıkarmak ve daha doyurucu bilgiye ulaşarak nicel verilerin nitel veriler ile desteklenmesi amaçlanmıştır. Böylece elde edilen nitel veriler anket aracılığı ile toplanan nicel verilere ayrıntı, derinlik ve anlam kazandırmak suretiyle verilerin geçerliliğine zarar verecek hataların ve yanılının azaltılması hedeflenmiştir.

3.1.4. Verilerin Analizinde Kullanılan Programlar ve Testler

Araştırma verilerinin analizinde, SPSS'22 ve AMOS'24 paket programlar kullanılmıştır. Elde edilen veriler tanımlayıcı (demografik) analiz, faktör analizi, ilişki, etki ve tutum farklılıkları analizlerine tâbi tutulmuştur.

4. Bulgular ve Yorum

Bu bölümde, araştırmadan elde edilen nicel ve nitel verilerin analiz sonuçlarıyla hipotezlerin testi ve yorumları yer almaktadır. Nicel verilere yönelik tanımlayıcı analizler, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, ilişki, etki ve tutum farklılıkları analizlerine ait bulgular ve yorumlar; nitel verilere yönelik ise mevcut durumu ortaya koymaya dönük neden, sonuç ve yorumlar yer almaktadır.

4.1. Tanımlayıcı (Demografik) Bulgular

Araştırmada kullanılan soru formu; K1 ... K267 şeklinde kodlanmıştır. Buna göre K1-K12 Üniversite, 13-30 Sivil Toplum Kuruluşları, K31-K39 Özel Bankalar, K40-K63 Meslek Odaları, K64-K96 Özel Turizm İşletmeleri, K97-K267 Kamu Kurum ve Kuruluşlarında görevli üst yöneticileri ifade etmektedir. Araştırmaya katılan üst yöneticilere ait cinsiyet, yaş, öğrenim durumu, çalıştığı kurum veya kuruluş türü ve çalışma süreleri Tablo 2'de belirtilmektedir.

Tablo 2: Katılımcılara Ait Demografik Bulgular

Değişkenler		Frekans (f)	Yüzde (%)
Cinsiyet	Erkek	208	77,9
	Kadın	59	22,1
Yaş	18-29	26	9,7
	30-39	93	34,8
	40-49	89	33,3
	50-59	49	18,4
	60-+	10	3,7
Öğrenim Durumu	Lise	36	13,5
	Ön lisans	34	12,7
	Lisans	136	50,9
	Yüksek Lisans	42	15,7
	Doktora	19	7,1
Çalıştığı Kurum / Kuruluş Türü	Kamu	171	64,0
	Üniversite	12	4,5
	Sivil Toplum Kuruluşu	18	6,7
	Meslek Odası	24	9,0
	Özel Banka	9	3,4
	Özel Turizm İşletmesi	33	12,4
Çalışma Süresi	0-9 yıl	51	19,1
	10-15 yıl	90	33,7
	16-20 yıl	39	14,6
	21-25 yıl	31	11,6
	25 yıl üzeri	56	21,0
Toplam		267	100,0

Tablo 2 incelendiğinde, araştırmaya katılan toplam 267 üst yöneticinin %77,9'u erkek, %22,1'i kadındır. Katılımcıların %9,7'si 18-29 yaş aralığında ve genç yaş grubunda, %3,7'si ise 60 ve üzeri yaş grubundadır. Araştırmaya katılan üst yöneticilerin %86,5'i, 30-60 yaş aralığında ve orta yaş grubunda ve çalışma çağının verimli döneminde oldukları söylenebilir. Katılımcıların öğrenim durumları incelendiğinde, %26,2'si lisans öncesi, %50,9'u lisans, %22,8'i ise lisansüstü öğrenime sahiptir. Araştırmaya katılan üst yöneticiler ağırlıklı olarak lisans mezunudur. Katılımcıların %64'ü kamu kurumunda, %4,5'i üniversitede, %6,7'si sivil toplum kuruluşunda, %3,4'ü özel bankalarda, %9'u meslek odalarında ve %12,4 ise turizm işletmelerinde görev yapmaktadır. Katılımcıların çalışma süreleri (deneyim) incelendiğinde, %19,1'i 10 yıl altı, %59,9'u 10-25 yıl arası, %21'i ise 25 yıl üzeri çalışma süresine sahip olduğu buna göre araştırmaya katılan üst yöneticilerin oldukça deneyimli oldukları söylenebilir.

4.2. Araştırma Ölçeğine İlişkin Faktör Analizleri

Faktör analizi, çok sayıda değişkenler arasında birbiriyle yüksek ilişkili (korelasyon) olanları bir kategoride toplayarak daha az sayıda anlamlı yeni değişkenler bulmayı sağlayan istatistik tekniğidir. Faktör analizi açıklayıcı ve doğrulayıcı olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Açıklayıcı faktör analizi, değişkenler arası muhtemel ilişkiyi ortaya çıkarmaya yararırken, doğrulayıcı faktör analizi ise daha önceden belirlenen değişkenler arası ilişkinin doğruluğunu test etmeye yani

onaylamaya yaramaktadır (Coşkun vd., 2017: 269-272). Bu araştırmada elde edilen veriler SPSS'22 paket program ile açımlayıcı, AMOS'24 paket program ile doğrulayıcı faktör analizleri yapılarak sonuçlar ayrı başlıklar altında belirtilmektedir.

4.2.1. Araştırma Ölçeğine İlişkin Açımlayıcı (Keşifsel) Faktör Analizi

Açımlayıcı faktör analizi (AFA), ölçekte yer alan herhangi bir maddenin, diğer maddelerden hangisi ile birliktelik gösterdiğini, bu birlikteliğin şiddet derecesinin ne olduğunu görmeyi amaçlamaktadır. Araştırma ile elde edilen verilerin yapısını keşfetmek üzere ölçeğe ait Cronbach Alpha güvenilirlik katsayıları ve KMO değerleri belirlenmiş ve Tablo 3'te belirtilmiştir.

Tablo 3: Ölçeğe Ait Cronbach Alpha Güvenirlik Katsayıları ve KMO Değerleri

Boyut	Alt Boyut	Madde Sayısı	Cronbach Alpha	KMO
Ordu İlinin Yönetmel Yapısındaki Değişimin İlin Turizm Faaliyetlerine Etkileri	Yerel Yönetimin Merkezileşmesi	10	0,85	0,84
Sürdürülebilir ve Stratejik Destinasyon Yönetim Süreçleri (Paydaş Katılımı)	Planlama	7	0,89	0,93
	Organize Etme	6	0,89	
	Uygulama	5	0,86	
	Kontrol	2	0,94	
Ordu İlinin Yönetmel Yapısındaki Değişimin İlin Turistik Destinasyonlarının Çekim Gücüne Etkileri Boyutunda Yöneticilerin Algı Düzeyleri	Erişebilirlik	5	0,74	0,93
	Üst Yapı	9	0,93	
	Alt Yapı	4	0,87	
	Sosyo- Kültürel	7	0,92	
	Teknoloji	5	0,89	
	Sağlık ve Güvenlik	4	0,83	
Enerji ve Çevre	6	0,88		

Araştırmalarda kullanılacak faktör maddesinin yükünün karesi faktör tarafından açıklanan varyansın oranını göstermektedir. Faktör maddesi yükü 0,30 olduğunda faktör tarafından açıklanan varyans %9'dur. Büyüköztürk'e (2002) göre yük değeri 0,30-0,59 arası orta, 0,60 ve üzeri ise yüksek büyüklük kabul edilmektedir. Araştırma ile 267 üst yöneticiden elde edilen faktör maddelerinin yükleri en düşük 0,31 olduğu belirlenmiştir. Bu değer orta büyüklükte olduğundan dolayı herhangi bir faktör maddesi çıkarılmamıştır.

Faktör maddelerinin içsel tutarlılık güvenilirliği, Cronbach alfa katsayısı ile belirlenmiştir. Tablo 3'e göre Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerine etkileri: yerel yönetimin merkezileşmesi alt boyutu için 0,85; sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetim süreçlerine paydaş katılımı planlama ve organize etme alt boyutu için 0,89, uygulama alt boyutu için 0,86, kontrol alt boyutu için 0,94; ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkileri, erişilebilirlik alt boyutu için 0,74, üst yapı alt boyutu için 0,93, alt yapı alt boyutu için 0,87, sosyo-kültürel alt boyutu için 0,92, teknoloji alt boyutu için 0,89, sağlık ve güvenlik alt boyutu için 0,83, enerji ve çevre alt boyutu için 0,88 olarak belirlenmiştir. Erişilebilirlik alt boyutu Cronbach alfa güvenilirlik katsayısı 0,74 değeri, $0,60 \leq \alpha$

$\leq 0,80$ aralığında güvenilir, diğler tüm boyutlara ait Cronbach alpha güvenirlilik katsayıları ise $0,80 \leq \alpha \leq 1,00$ aralığında yüksek derecede güvenilir bulunmuştur.

Verilerin faktör analizi için uygunluğunu belirlemek üzere yapılan Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi değlerleri belirlenmiştir. Tablo 3'e göre Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerine etkileri boyutunda 0,84, sürdürülebilir ve stratejik destinasyon yönetimi için turizmin paydaşı kurum kuruluşlar arasında birlikte hareket etme veya ortak akıl oluşumu boyutunda 0,93, Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkileri boyutunda 0,93 olarak belirlenmiştir. Elde edilen bu değlerler $0,80 \leq KMO \leq 1,00$ aralığında yer aldığı buna göre değişkenlerin faktör analizine uygunluk düzeyinin mükemmel yakın olduğu belirlenmiştir. Geçerliliği ve güvenirliliği belirlenen araştırma ölçeği için bir sonraki adım olarak doğrulayıcı faktör analizinin yapılması aşamasına geçilmiştir.

4.2.2. Araştırma Ölçeğine İlişkin Doğrulayıcı Faktör Analizi

Doğrulayıcı faktör analizinde (DFA) amaç, değişkenler arasında daha önceden belirlenen bir ilişkinin doğruluğunu test etmek yani onaylamaktır. Araştırma kapsamında elde edilen veriler, AMOS'24 paket programda birinci düzey doğrulayıcı faktör analizi ve yol analizi ile çözümlenmiştir. Program, model hakkında üç önemli bilgi sunmaktadır. Bu bilgiler; ölçüntü kalıntıları (standadized residuals), düzeltme indisleri (modification indices) ve uygunluk testleridir. Bu bilgiler model üzerine genel bir bakış açısı ve modeli değlerleme imkânı sunmaktadır (Yaşlıoğlu, 2017: 79).

4.2.2.1. Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi

Araştırma kapsamında, Ordu ilinin yönetmel yapısındaki değişim (OİYYD) ölçeğinde iki faktör OİYYD1 ve OİYYD2; paydaş katılımı (PK) ölçeğinde üç faktör planlama, organize etme, uygulama ve kontrol; ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etki (İTDÇGE) ölçeğinde ise yedi faktör erişilebilirlik, üst yapı ve alt yapı, karayolu ve coğrafi bilgi sistemi (CBS), sosyo-kültürel, teknoloji, sağlık ve güvenlik, enerji ve çevre olmak üzere toplamda 12 faktörlü model sınanmaktadır. Ankette yer alan likert tipi ölçek maddeleri AMOS'24 paket program ile yapılan birinci düzey doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 4'te belirtilmektedir.

Tablo 4: Birinci Düzey Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

	CMIN/DF	GFI	AGFI	NFI	CFI	RMSEA	SRMR
OİYYD	2,52	0,94	0,90	0,92	0,95	0,07	0,04
PK	2,04	0,90	0,85	0,93	0,96	0,06	0,04
İTDÇG	2,03	0,80	0,75	0,86	0,92	0,06	0,07

Modelin genel uygunluğunu test etmek için kullanılan en temel ölçüm Ki-Kare testi olup bu istatistiğin sınırlılığı nedeniyle serbestlik derecesinden arındırılarak (χ^2/df -CMIN/DF) kullanılması önerilmektedir. CMIN/DF oranının 2'den küçük olması mükemmel uyumu, 5'ten küçük olması ise kabul edilebilir uyumu göstermektedir (Yaşlıoğlu, 2017: 80-81). Tablo 4'te yer alan modelin CMIN/DF oranı, Ordu ilinin yönetmel yapısındaki değişim (OİYYD) için 2,52, paydaş

katılımı (PK) için 2,04, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücü (İTDÇG) için 2,03 değerleri her üç ölçek için veri ile model arasında mükemmel yakın uyumun olduğunu göstermektedir.

Model ile veri arası uyumu açıklayan GFI (Goodness of Fit Index-iyilik Uyum İndeksi), AGFI (Adjustment Goodness of Fit Index-Düzeltilmiş iyilik Uyum İndeksi), NFI (Normed Fit Index Normlaştırılmış Uyum İndeksi) ve CFI (Comperative Fit Index-Karşılaştırmalı Uyum İndeksi) değerleri Tablo 17’de yer almaktadır. Bu değerler 1’e yaklaştıkça model ile veri arasındaki uyumun mükemmel olduğu anlaşılmaktadır (Yaşlıoğlu, 2017: 81). Modelin Tablo 4’te yer alan GFI, AGFI, NFI, CFI değerleri Ordu ilinin yönetmel yapısındaki değişim (OİYYD) ölçeği için sırasıyla 0,94, 0,90, 0,92, 0,95 olup veri ile model arası uyumun mükemmel yakın olduğunu, paydaş katılımı (PK) ölçeği için sırasıyla 0,90, 0,85, 0,93, 0,96 değerlerinin veri ile model arası uyumun kabul edilebilir olduğunu ve ilin turistik destinasyonlarının çekim gücü (İTDÇG) ölçeği için sırasıyla 0,80, 0,75, 0,86, 0,92 değerinin ise veri ile model arasında vasat uyumun olduğunu açıklamaktadır.

Serbestlik derecesini dikkate almasından dolayı RMSEA (Root Mean Square Error of Approximation-Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü) değeri yaygın olarak kullanılanmaktadır. SRMR (Standardized Root Mean Square Residuals-Standardize Edilmiş Artık Ortalamaların Karekökü) değeri ise evrene ait kestirimsel kovaryans matrisi ile örnekleme ait kovaryans matrisleri arasındaki artık kovaryans ortalamalarıdır. RMSEA ve SRMR değeri 0’a yaklaştıkça mükemmel uyuma işaret etmektedir (Yaşlıoğlu, 2017: 81). Tablo 4’te yer alan Ordu ilinin yönetmel yapısındaki değişim (OİYYD) ölçeği için RMSEA değeri 0,07, paydaş katılımı (PK) ölçeği ve Ordu ilinin turistik destinasyonlarının çekim gücü (OİTDÇG) ölçeği için 0,06 değeri veri ile model arasında iyi uyumun olduğunu açıklamaktadır. Aynı tabloda Ordu ilinin yönetmel yapısındaki değişim (OİYYD) ölçeği için SRMR 0,04 değeri, paydaş katılımı (PK) ölçeği için 0,04 değeri model ile veri arasında mükemmel uyumun olduğunu, Ordu ilinin turistik destinasyonlarının çekim gücü (OİTDÇG) ölçeği için SRMR 0,07 değeri ise veri ile model arasında iyi uyumun olduğunu açıklamaktadır.

4.2.2.2. Yol (Path) Analizi

Yol (Path) analizi, bağımlı ve bağımsız değişken arasındaki nedensel ilişkileri incelemektedir. Bu başlık altında Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımının aracılık etkisi yol analizi ile incelenmektedir. Araştırma modelinde aracı değişken, bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasında bağlantıyı sağlamaktadır. Baron & Kenny’e (1986) göre modele bir aracı değişken dahil edildiğinde bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi ya azalmalı ya da tamamen ortadan kalkmalıdır. Modele ait yol analizi sonuçları Tablo 5’te belirtilmektedir.

Tablo 5: Araştırma Modeli Yol (Path) Analizi Sonuçları

	CMIN/DF	GFI	AGFI	NFI	CFI	RMSEA	SRMR
Aracılık Modeli	2,68	0,92	0,87	0,94	0,96	0,07	0,04

Tablo 5’te aracılık modeline ilişkin CMIN/DF oranı, 2,677 veri ile model arası iyi uyumun olduğunu, GFI, AGFI, NFI, değerlerinin sırasıyla 0,92, 0,87, 0,94, değerlerinin veri ile model

arası uyumun kabul edilebilir olduğunu, CFI 0,964 değeri veri ile model arası uyumun m kemm l olduğunu, RMSEA değeri 0,07 veri ile model arasında iyi uyumun olduğunu, SRMR 0,04 değeri ise model ile veri arasında m kemm l uyumun olduğunu açıklamaktadır.

Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılıminin (PK) aracılık etkisini belirlemek üzere standardize edilerek hesaplanan yol katsayıları Tablo 6'da belirtilmektedir.

Tablo 6: Modelin Aracılık Etkisini Belirlemek  zere Hesaplanan Yol Katsayıları

	Direk Etki (Aracsız)	Direk Etki (Aracılı)	Dolaylı Etki	Sonuç
OİYYD ---> PK ---> OİTDÇG	0,705 ***	,509 ***	,196 ***	PK aracılık etkisi vardır.

*** p<0,01

Paydaş katılımı aracı değişken olarak modele eklenmeden önce Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücü üzerinde pozitif yönlü etkisi bulunmaktadır ($\beta=0,705$; $p<0,01$). Modele aracı değişken olarak paydaş katılımı eklendiğinde ise Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turistik destinasyonlarının çekim gücü üzerindeki etkisi önemli derecede azalmıştır ($\beta=0,509$; $p<0,01$). Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü paydaş katılımı üzerinden dolaylı olarak etkilemeye başlamıştır ($\beta=0,196$; $p<0,01$). Paydaş katılımının modele eklenmesi ile Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turistik destinasyonlarının çekim gücü üzerindeki etkisini önemli  l de azalması ve oluşan dolaylı etkinin istatistiki olarak anlamlı bulunması, bağımsız değişken (Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim) ile bağımlı değişken (ilin turistik destinasyonlarının çekim gücü) arası ilişkide paydaş katılımı aracılık rolünü  stendiğini göstermektedir. Buna göre H12. Hipotezi kabul edilmiştir.

4.3. Araştırma  l eğine Ait İlişki Analizi

Korelasyon analizi, iki veya daha fazla nicel değişken arasındaki ilişkiyi belirtmek için kullanılmaktadır. Benzer şekilde, değişkenler arasındaki ilişkinin gücünü veya büyüklüğünü ve aynı zamanda yönünü ölçmektedir. Bir korelasyon analizinin sonucunda değerler -1 ile +1 arasında değişen bir katsayı ile açıklanmaktadır. +1'lik bir korelasyon katsayısı, iki değişken arasında pozitif doğrusal yönlü m kemm l bir ilişkilinin olduğunu, -1'lik bir korelasyon katsayısı, iki değişken arası negatif doğrusal m kemm l bir ilişkinin olduğunu gösterirken, 0 korelasyon katsayısı incelenen iki değişken arasında doğrusal bir ilişkinin bulunmadığını ifade etmektedir (Coşkun vd., 2017: 235-236).

Ordu ilinin yönetsel yapısındaki değişim (OİYYD)  l eğinde iki faktör OİYYD1 (F1) ve OİYYD2 (F2); paydaş katılımı (PK)  l eğinde    faktör organize etme (F3) planlama (F4), uygulama ve kontrol (F5); ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etki (İTD GE)  l eğinde ise yedi faktör, üst yapı ve alt yapı (F6), teknoloji (F7), sosyo-kültürel (F8), enerji ve  evre (F9) erişilebilirlik (F10) sağlık ve güvenlik (F11), coğrafi bilgi sistemi ve karayolu ulaşımı (F12) olmak

üzere toplam 12 faktör yer almaktadır. Araştırma modelinde yer alan 12 faktör arası ilişkiyi belirlemek üzere yapılan pearson korelasyon analizi sonuçları Tablo 7’de belirtilmektedir.

Tablo 7: Pearson Korelasyon Analizi Sonuçları

Faktörler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
F1	1											
F2	0,57**	1										
F3	0,42**	0,37**	1									
F4	0,51**	0,46**	0,71**	1								
F5	0,42**	0,43**	0,74**	0,67**	1							
F6	0,55**	0,40**	0,53**	0,56**	0,55**	1						
F7	0,39**	0,39**	0,65**	0,58**	0,65**	0,48**	1					
F8	0,49**	0,40**	0,57**	0,58**	0,55**	0,77**	0,61**	1				
F9	0,50**	0,38**	0,46**	0,43**	0,44**	0,66**	0,49**	0,65**	1			
F10	0,20**	0,26**	0,39**	0,30**	0,39**	0,21**	0,55**	0,40**	0,31**	1		
F11	0,34**	0,28**	0,50**	0,41**	0,50**	0,45**	0,64**	0,54**	0,51**	0,37**	1	
F12	0,42**	0,47**	0,44**	0,51**	0,55**	0,58**	0,45**	0,57**	0,46**	0,31**	0,36**	1

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tablo 7’de Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısında değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımının aracılık etkinin araştırılmasında kullanılan ve üç bölümden oluşan ölçek faktörleri arası ilişki $p < 0.01$ anlamlılık düzeyinde ve pozitif yönlü olduğu saptanmıştır.

4.4. Araştırma Ölçeğine Ait Etki Analizi

Bağımsız bir değişkenin değerinden hareketle bağımlı bir değişkenin değerini tahmin etmek üzere aralarındaki doğrusal ilişki basit doğrusal regresyon ile değerlendirilmektedir. Bu analiz, bağımlı değişkende meydana gelen değişikliğin ne oranda bağımsız değişken tarafından açıklandığını, aralarındaki ilişkinin büyüklüğünün ve yönünün anlaşılmasını sağlamaktadır (Coşkun vd., 2017: 240). Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezleşmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine (İTFG) etkilerini araştırmak için geçerliliğini test etmek üzere oluşturulan ve aralarında korelasyon analizi ile anlamlı ve pozitif ilişki olduğu saptanan boyutlara ait yapılan regresyon analizi bulguları Tablo 8 ve Tablo 9’da belirtilmektedir.

Tablo 8: Ordu İlinin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapısındaki Değişimin İlin Turizm Faaliyetlerinin Gelişimine Etkileri Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız değişken	R ²	Std. Beta	F	t	Sig.	Bağımlı Değişken
İlçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın kurulması	0,15	0,39	46,8	6,84	0,00 ^b	İTFG
Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın kurulması	0,19	0,43	60,8	7,80	0,00 ^b	İTFG
Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'nün kurulması	0,22	0,47	75,4	8,68	0,00 ^b	İTFG
İl merkezinde ilçe belediyesinin kurulması	0,13	0,37	41,1	6,41	0,00 ^b	İTFG
Köy tüzel kişiliklerinin sonlandırılarak mahalleye dönüştürülmesi	0,16	0,40	50,5	7,11	0,00 ^b	İTFG
Ordu ilinde kırsal yaşam kavramının kaldırılarak yerel halkın tamamının kentsel yaşama dâhil edilmesi	0,06	0,23	15,3	3,92	0,00 ^b	İTFG
İlçe ve mahallelerdeki seçmenin hem büyükşehir hem de ilçe belediyesi için oy kullanma hakkına kavuşmasıyla birlikte seçim çevresinde değişimin yaşanması	0,18	0,43	59,9	7,74	0,00 ^b	İTFG
İlçe belediyelerinin hizmet sınırlarının mülki sınırlara genişletilmesi	0,21	0,46	72,1	8,50	0,00 ^b	İTFG
İl Özel İdaresinin kapatılması	0,15	0,46	45,08	6,71	0,00 ^b	İTFG
Belde belediyelerinin kapatılması	,09	0,30	26,6	5,16	0,00 ^b	İTFG

Tablo 8'e göre araştırma modelinde bağımlı değişken olan ilin turizm faaliyetlerinin gelişimiyle bağımsız değişken;

- ✓ İlçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın kurulması arasında pozitif (Std. Beta=0,39) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak (t= 6,84, p=0,00) anlamlıdır.
- ✓ Valilik bünyesinde Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın kurulması arasında pozitif (Std. Beta=0,43) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak (t= 7,80, p=0,00) anlamlıdır.
- ✓ Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'nün (OSKİ) kurulması arasında pozitif (Std. Beta=0,47) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak (t= 8,68, p=0,00) anlamlıdır.
- ✓ İl merkezinde ilçe belediyesinin kurulması arasında pozitif (Std. Beta=0,37) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak (t= 6,41, p=0,00) anlamlıdır.
- ✓ Köy tüzel kişiliklerinin sonlandırılarak mahalleye dönüştürülmesi arasında pozitif (Std. Beta=0,40) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak (t= 7,11, p=0,00) anlamlıdır.

- ✓ Ordu ilinde kırsal yaşam kavramının kaldırılarak yerel halkın tamamının kentsel yaşama dahil edilmesi arasında pozitif (Std. Beta=0,23) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 3,92$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ İlçe ve mahallelerde yaşayan seçmenin hem b y k şehir hem de ilçe belediyesi için oy kullanma hakkına kavuşmasıyla birlikte seçim çevresindeki değişimin yaşanması arasında pozitif (Std. Beta=0,43) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 7,74$, $p=0,00$) anlamlıdır
- ✓ İlçe belediyelerinin hizmet sınırlarının mülki sınırlara genişletilmesi arasında pozitif (Std. Beta=0,46) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 8,50$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ İl  zel İdaresinin kapatılması arasında pozitif (Std. Beta=0,46) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 6,71$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ Belde belediyelerinin kapatılması arasında pozitif (Std. Beta=,30) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 5,16$, $p=0,00$) anlamlıdır.

Regresyon modelinde yer alan R^2 determinasyon katsayısı değerine göre ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminin 0,10'i, ilçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak B y k şehir Belediye Başkanlığı'nın kurulmasıyla 0,19'u Valilik bünyesinde Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın kurulmasıyla 0,22'si Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'nün (OSKİ) kurulmasıyla 0,13'  il merkezinde ilçe belediyesinin kurulmasıyla 0,16'sı köy tüzel kişiliklerinin sonlandırılarak mahalleye dönüştürülmesiyle ,06'sı Ordu ilinde kırsal yaşam kavramının kaldırılarak yerel halkın tamamının kentsel yaşama dahil edilmesiyle 0,18'i seçim çevresinde değişim ile 0,21'i ilçe belediyelerinin hizmet sınırlarının mülki sınırlara genişletilmesiyle ,16'sı İl  zel İdaresinin kapatılmasıyla 0,09'u Belde belediyelerinin kapatılmasıyla açıklanmaktadır.

Tablo 8'de hesaplanan F değerleri 0,01 anlamlılık düzeyinde geçerli olup model istatistiki olarak anlamlıdır.

Bağımsız değişkenlerden birinin düzeyindeki bir birimlik artış diğer bağımsız değişkenler sabit kalmak şartıyla ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde;

- ✓ İlçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak B y k şehir Belediye Başkanlığı'nın kurulması 0,39,
- ✓ Valilik bünyesinde Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın kurulması 0,43,
- ✓ Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'nün (OSKİ) kurulması 0,47,
- ✓ İl merkezinde ilçe belediyesinin kurulması 0,37,
- ✓ Köy tüzel kişiliklerinin sonlandırılarak mahalleye dönüştürülmesi 0,40,
- ✓ Ordu ilinde kırsal yaşam kavramının kaldırılarak yerel halkın tamamının kentsel yaşama dâhil edilmesi, 0,23,
- ✓ İlçe ve mahallelerde yaşayan seçmenin hem b y k şehir hem de ilçe belediyesi için oy kullanma hakkına kavuşmasıyla birlikte seçim çevresindeki değişimin yaşanması 0,43,
- ✓ İlçe belediyelerinin hizmet sınırlarının mülki sınırlara genişletilmesi 0,46,
- ✓ İl  zel İdaresinin kapatılması 0,46,
- ✓ Belde belediyelerinin kapatılması 0,30 oranında arttırmaktadır.

Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ilin turizm faaliyetlerinin gelişimini düşük düzeyde de olsa olumlu etkilemektedir. Bu sonuçlara göre “H₂, H₃, H₄, H₅, H₆, H₇, H₈, H₉, H₁₀, H₁₁” hipotezleri kabul edilmiştir.

Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkilerine yönelik regresyon analizi sonuçları Tablo 9’da belirtilmektedir.

Tablo 9: Ordu İlinin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapısındaki Değişimin İlin Turistik Destinasyonlarının Çekim Gücüne Etkileri Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımsız Değişken	R ²	Std. Beta	F	t	Sig.	Bağımlı Değişken
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,14	0,37	41,3	6,42	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün erişilebilirlik boyutundaki artış
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,26	0,51	92,3	9,61	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün üst yapı boyutundaki artış
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,25	0,50	89,8	9,48	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün alt yapı boyutundaki artış
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,25	0,50	88,2	9,39	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün sosyo-kültürel boyutundaki artış
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,18	0,42	56,5	7,52	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün teknoloji boyutundaki artış
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,15	0,39	47,1	6,86	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün sağlık ve güvenlik boyutundaki artış
Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme	0,26	0,51	93,3	9,66	0,00 ^b	İlin turistik destinasyonlarının çekim gücünün enerji ve çevre boyutundaki artış

Tablo 9’a göre araştırma modelinde bağımsız değişken olan Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşmeyle bağımlı değişken ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünün;

- ✓ Erişilebilirlik boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=0,37) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak (t= 6,42, p=0,00) anlamlıdır.

Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

- ✓ Üst yapı boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=0,51) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 9,61$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ Alt yapı boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=0,50) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 9,48$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ Sosyo-kültürel boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=0,50) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 9,39$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ Teknoloji boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=0,42) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 7,52$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ Sağlık ve güvenlik boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=0,39) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 6,86$, $p=0,00$) anlamlıdır.
- ✓ Enerji ve çevre boyutundaki artış arasında pozitif (Std. Beta=,51) bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki istatistiki olarak ($t= 9,66$, $p=0,00$) anlamlıdır.

Regresyon modelinde yer alan R^2 determinasyon katsayısı değerine göre ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünün: erişilebilirlik boyutundaki artışın 0,14'ü, üst yapı boyundaki artışın 0,26'sı, alt yapı boyundaki artışın 0,25'i, sosyo-kültürel boyundaki artışın 0,25'i, teknoloji boyundaki artışın 0,18'i, sağlık ve güvenlik boyundaki artışın 0,15'i, enerji ve çevre boyundaki artışın 0,26'sı Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezileşmesiyle açıklanmaktadır.

Tablo 9'da hesaplanan F değerleri 0,01 anlamlılık düzeyinde geçerli olup model istatistiki olarak anlamlıdır.

Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezileşmesi (bağımsız değişken) düzeyindeki bir birimlik artış ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü; erişilebilirlik 0,37, üst yapı 0,51, alt yapı 0,50, sosyo-kültürel 0,50, teknoloji 0,42, sağlık ve güvenlik 0,39, enerji ve çevre 0,51 oranında arttırmaktadır. Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü; erişilebilirlik, üst yapı, alt yapı, sosyo-kültürel, teknoloji, sağlık ve güvenlik, enerji ve çevre alt boyutlarında orta düzeyde ve pozitif yönlü etkilemektedir. Bu sonuçlara göre "H₁₃, H_{13a}, H_{13b}, H_{13c}, H_{13d}, H_{13e}, H_{13f}, H_{13g}" hipotezleri kabul edilmiştir.

4.5. Farklı Değişkenlere Göre Katılımcıların Farkındalık Düzeyleri

Bu başlık altında, araştırmaya katılan üst yöneticilerin Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkileri hakkında farkındalık düzeyleri belirtilmektedir.

Araştırmada kullanılan 5'li likert tipi ölçek maddelerine üst yöneticilerin verdiği cevaplar; kesinlikle katılmıyorum (1), katılmıyorum (2), kararsızım (3) katılıyorum (4), kesinlikle katılıyorum (5) şeklinde puanlanmıştır. Buna göre 70 maddeden oluşan ölçekten en düşük 70, en yüksek 350 puan alınmaktadır. Ölçekten alınan 70- 140 puan aralığı düşük, 141-210 puan aralığı orta, 211-280 puan aralığı iyi, 281-350 puan aralığı ise yüksek düzey kabul edilmiştir.

Üst yöneticilerin, farklı değişkenlere göre Ordu ilinin büyükhire dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkileri üzerine ortalama algı düzeyleri Tablo 10'da belirtilmektedir.

Tablo 10: Farklı Değişkenlere Göre Üst Yöneticilerin Ordu İlinin Büyükhire Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapısındaki Değişimin İlin Turizm Faaliyetlerinin Gelişimine Etkileri Üzerine Ortalama Algı Düzeyleri

Değişkenler		N	Ortalama	Std. Sapma
Cinsiyet	Erkek	208	231,0337	43,14411
	Kadın	59	222,0000	39,28060
Yaş	18-29	26	242,0385	42,55207
	30-39	93	229,7419	39,78035
	40-49	89	224,1348	42,44922
	50-59	49	228,4694	44,20836
	60+	10	235,1000	56,13169
Öğrenim Durumu	Lise	36	237,8056	43,27112
	Önlisans	34	239,7941	37,94476
	Lisans	136	232,6765	43,07820
	Yüksek Lisans	42	206,7381	43,29933
	Doktora	19	216,4211	17,80236
Çalıştığı Kurum / Kuruluş Türü	Kamu	171	232,4269	42,60778
	Üniversite	12	219,6667	16,19951
	Sivil Toplum Kuruluşu	18	229,1111	42,48168
	Meslek Odası	24	223,7917	43,32885
	Özel Banka	9	192,7778	50,16168
Özel Turizm İşletmesi	33	228,5455	42,40363	
Çalışma Süresi	0-9 yıl	51	239,0196	38,53336
	10-15 yıl	90	223,6444	41,37776
	16-20 yıl	39	227,7692	39,84078
	21-25 yıl	31	235,2581	44,83895
	25 yıl üzeri	56	226,0536	47,06723
Toplam		267	227,1312	40,94710

Tablo 10 incelendiğinde, üst yöneticilerin farklı değişkenlere göre Ordu ilinin büyükhire dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkileri hakkında algı düzeyi ortalaması 227,1312 olduğu saptanmıştır. Bu ortalama, yapılan puanlamada 211-280 puan aralığında olup buna göre araştırmaya katılan üst yöneticilerin ortalama algıları iyi düzeydedir. Belirlenen ortalama, erkek (231,0337), 18-29 yaş grubundakiler (242,0385), ön lisans düzeyindeki (239,7941), kamu kurum ve kuruluşlarında çalışan (232,4269), çalışma süresi 0-9 yıl arası deneyime sahip olan üst yöneticilerde (239,0196) diğerlerine göre daha yüksek olduğu saptanmıştır.

4.6. Nitel Verilerin Analizi

Bu araştırma kapsamında veri toplama aracı olarak geliştirilen ankette yer alan 5'li likert tipi soruların yanı sıra katılımcılara "Lütfen! Varsa diğer görüş ve önerilerinizi belirtiniz?" şeklinde açık uçlu soru yöneltilmiştir. Bu soruda amaç, görüşme esnasında araştırmaya katılan üst yöneticilerin araştırılan konu hakkında algıladıklarını gerçekçi ve bütüncül bir şekilde ortaya koyabilmek, derinlemesine anlamak, yordamak ve elde edilen nitel veriler ile nicel verileri desteklemektedir. Sosyal bilimlerde en sık kullanılan araştırma yöntemlerinden biri olan görüşme ile sohbet tarzında katılımcılardan elde edilen nitel veriler betimsel analiz ile önceden belirlenen temalara göre çözümlenmiştir. Bu analizde amaç, katılımcıların görüşlerini doğrudan alıntılarla neden-sonuç ilişkileriyle birlikte yorumlayarak okuyucuya sunmaktır (Yıldırım & Şimşek, 2004: 171-172).

Elde edilen veriler; Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim, Yönetmel yapıdaki değişim ile daha fazla merkezleşmenin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkisi, Turizm faaliyetlerinde paydaş katılımı, başlıkları altında çözümlenmiştir.

Araştırmaya katılan 267 üst yönetici K1...K267 şeklinde kodlanmıştır. Buna göre, K1-K12 arası akademisyen, K13-K30 arası sivil toplum kuruluşlarının (dernek, sendika vb.) temsilcileri, K31-K39 arası özel banka yöneticileri, K40-K63 arası meslek odası (ticaret ve sanayi odası, esnaf odası, vb.) yönetimine seçilmiş iş adamı yöneticiler, K64-K96 iş adamları (konaklama, seyahat, yeme ve içme işletmeleri), K97-K267 kamu kurum ve kuruluşu (yerel yönetimler, İŞKUR, DOKA, SGK vb.) yöneticisi bürokratlardır.

4.6.1. Ordu İlinin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapısındaki Değişim ile Daha Fazla Merkezleşmeye Yönelik Nitel Bulgular

2013 yılında Büyükşehir dönüşüm ile Ordu ilinin yönetmel yapısındaki değişim ile ilgili katılımcılardan elde edilen verilere ait bulgular aşağıda belirtilmektedir.

"Büyükşehir Belediyesi'nin kurulması merkezi yönetim birimleri arasında güç ve yetki açısından ilçe belediyelerinin konumuna göre il açısından avantaj sağlamaktadır" (K-19).

"Büyükşehir dönüşüm sonrası ilçe belediyelerinin hizmet alanları siyasi sınırlara genişletilmesine rağmen İller Bankası payı değişmemiştir. Yeniden gözden geçirilmeli ve adil bir dağılım sağlanmalıdır. Büyükşehir Belediyesi ile ilçe belediyeleri arasındaki görev, yetki ve sorumluluklar gözden geçirilmelidir. Büyükşehir dönüşüm ile köyler mahalleye dönüşmüş ve ilçe belediyelerinin hizmet alanına dâhil edilmiştir. Buna bağlı olarak ilçe belediyelerinin idari ve mali alandaki sorumlulukları da artmıştır. Buna rağmen belediye gelirleri daraltılmış ve hizmet sunumunda yetersiz kalınmasına neden olmuştur. Örneğin su gelirleri ilçe belediyelerinden alınıp Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'ne verilmiş, kıyı şeridinin işletimi ve gelirleri Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na devredilmiştir. İlçe belediyelerinin idari ve mali alandaki yaşadığı kısıtlamalar gözden geçirilmelidir. Yasadaki kavramsal değişim uygulamaya yansımalıdır" (K-19, K-119, K-157, K-163, K-164, K-203, K-204).

4.6.2. Ordu İlinin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapısındaki Değişim ile Daha Fazla Merkezileşmenin İlin Turizm Faaliyetlerinin Gelişimine Etkileri Hakkında Nitel Bulgular

Bu başlık altında katılımcılardan elde edilen nitel verilere ait bulgular, Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişime etkileri; planlama, organize etme, uygulama ve kontrol, erişebilirlik, üst yapı, sosyal ve kültürel, sağlık ve güvenlik, enerji ve çevre alt boyutlarında toplanmış ve Tablo 11’de belirtilmiştir.

Tablo 11: Ordu İlinin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapısındaki Değişim ile Daha Fazla Merkezileşmenin İlin Turizm Faaliyetlerinin Gelişimine Etkisi Üzerine Nitel Bulgular

Alt Boyutla	İfadeler	Katılımcı(lar)
Planlama, Organize Etme, Uygulama ve Kontrol	Tarım ile turizm birlikte ele alınmalıdır.	K-10 ve K-205
	Bir şehir sadece turizm ile gelişemez. Öncelikle sanayi gelişmeli ve insanların gelir ve refah düzeyi yükselmeli ki gelirinden turizm harcamalarına pay ayırabilsin. Ordu da tarım, balıkçılık, kivi, fındık, bal Türkiye’de ekonomiye önemli katkısı olan ürünler olarak öne çıkmaktadır. Bu ürünlere yönelik sanayi tesisleri kurulmalıdır. Yatırım alanları için planlı organize sanayi bölgeleri oluşturulmalı. Veraset sorunlarına çözüm üretilmelidir. Bu gelişmelere göre turizmin gelişim sağlaması beklenmelidir.	K-23, K-78, K-142 ve K-212
	Meslek odalarının işveren yönlendirme toplantıları tanıtım ve dünya ya açılma noktasındaki öncülük rolü yetersizdir. Şehir vizyonu belirlenmelidir. Kaynaklar doğru planlama ile kullanılması ve gelişim süreçlerinin ölçülmesi gereklidir.	K-78
	Turizm bütüncül bir bakışla ele alınmalı ciddi gelir bırakan bir alan profesyonel kurumlarca yapılmalı ve ulusal düzeyde planlı yürütülmelidir.	K-204
	Ordu ilinde turizmin gelişmesi için Ordu ve Giresun illeri birlikte hareket etmeli diğer iller ile rekabet edebilmeli her iki il birlikte turizm çeşitliliği oluşturmalıdır.	K-226
	Altınordu-Çambaşı arası teleferik ulaşımı kurulmalıdır.	K-174
Erişebilirlik	Destinasyonlara düzenli turlar konulmalıdır.	K-196
	Küçük hava araçları ile destinasyonlar ve havaalanı arasında ulaşım ağı kurulmalıdır.	K-23, K-204 ve K-212
	Farklı illerden ve yurtdışından uçuş talep edilmelidir.	K-226
	Turizme ciddi olarak destek verilmeli yollar sorunsuz hale getirilmelidir.	K-172 ve K-253
	Kamu yatırımları planlı ve uluslararası alana hizmet verecek şekilde yapılmalıdır. Ayrıca il merkezinde tarihi bir müze inşa edilmelidir	K-23
Üst yapı	Şehir görsel açıdan iyileştirilmesi gerekmektedir	K-75, K-48 ve K-164
	Turizm çalışmalarında tarihi doku korunmalıdır.	K-102

Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

	Turizm için kaleler, kiliseler vb. yerlerin restorasyonu yapılmalı, doğaya dayalı turizme önem verilmez.	K-212 ve K-197
	Yaylalarda üst yapı ve lavabo sıkıntısı giderilmelidir.	K-251
	Ordu ilinin turizmde cazibe merkezi olabilmesi için tarihi Eyfel Kulesi gibi marka yapıt inşa edilmeli ve tanıtılmalıdır.	K-97
Sosyal ve Kültürel	Ziyaretçilerin talep ve beklentilerinin alınması ve geri dönüş sağlanması yönünde sistemli çalışmalar yürütülmelidir.	K-1
	Bilgilendirme ve tanıtıma önem verilmelidir. Planlı ve sürdürülebilir tanıtım çalışmaları yürütülmelidir. Bunun için dizi çekimlerinin sayısı artırılmalıdır.	K-1, K-23, K-135, K-145 ve K-253
	Ziyaretçilerin Ordu ilinde kalış sürelerini uzatacak aktiviteler ortaya konulmalıdır. Turizm Bakanlığına bağlı taşra teşkilatlarında alanında uzman ve yabancı dil bilgisine sahip personel istihdam edilmelidir.	K-23
	Sektörde çalışanlara ve ticari taksi sürücülerine yabancı dil, hijyen, iletişim vb. eğitimler verilmelidir.	K-48 ve K-87
	Yerli ve yabancı ziyaretçiler için bilgi alabilecekleri noktalar oluşturulmalıdır.	K-173
	Ordu ili doğa sporlarına müsait coğrafya ya sahip olmasına rağmen gelişimi ve sunulan imkânlar yetersizdir.	K230
	Turizm, orta ve uzun vadeli strateji ve yerel politikalar ile geliştirilebilir. Modern pazarlamanın temel kuramından biri olan müşteri odaklılık prensibine uygun olarak halka ve esnafa turistlerin memnuniyetini sağlayacak eğitim, farkındalık, kamu spotları vb. çalışmalar yapılmalıdır.	K-232
	Ordu yayla turizmi ve yöresel yemekler ile öne çıkmalı.	K-241
Sosyal ve Kültürel	Yerel ekonomi ve halkın refah düzeyini artırmak üzere deniz ve kış sporlarına yönelik turizm ve yöresel lezzetleri ve geleneksel mimari yapısını taşıyan mahallelerimiz -yemek ve kültürleri ile birlikte-turizme kazandırılmalıdır. Örneğin, Kabakdağı gibi mahallelerin turizm temalı projelerle geliştirilerek sayısı artırılmalıdır. Diğer taraftan çikolata vadisi, Gürsoy, Sagra gibi işletmeler ve kümelenmelerin işbirliği ile fındık ve çikolata odaklı gastronomi turizmi geliştirilmelidir. "Ordu Çikolatası" gibi bir isimle markalaşmaya gidilmelidir. Bu bölge yeterli ve kaliteli fındık ve süt potansiyeline sahiptir.	K-244
	Ordu ilinde tarih turizmi öne çıkarılmalıdır. Örneğin, Danişmentliler'in Aybastı Perşembe yaylasına gelişi orada Gürcü-Rus ve Hristiyan birlikler ile karşı karşıya gelmesi Emir Kümbet'in şehit edilmesinden hareketle Türk tarihi ile Ordu özelinde programlar yapılmalıdır. Ordu ilinde geçmişten gelen demir ustalığı, Bayramlı kazasına ilişkin tarihi bilgiler gün yüzüne çıkarılmalıdır.	K-23
	COVID-19 kısıtlama döneminde yetersiz mali desteklerden dolayı nitelikli personel işten ayrılmıştır.	K-87



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

	Turizm işletmelerinin rekabet edebilmesi için kayıt dışı ile mücadele edilmelidir.	K-96
	Ordu gastronomide deniz ürünleri ile öne çıkmalıdır.	K-205
Sağlık ve Güvenlik	Turistik alanlardaki güvenlik birimi nitelik ve nicelik açısından geliştirilmelidir.	K-23
Enerji ve Çevre	Veraset sorunları çözülmeli, imar ve yeniden planlama ile turistik destinasyonlar yatırıma açılmalıdır.	K-78 ve K-205
	Doğal alanların korunması ve ziyarete açılması konusuna öncelik verilmelidir.	K-172

4.6.3. Turizm Faaliyetlerine Paydaş Katılımı ve Ortak Akıl Oluşumuna Yönelik Nitel Bulgular

Ordu ilinde turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımı ve ortak akıl oluşumunun etkilerine yönelik katılımcılardan elde edilen nitel verilere yönelik bulgular aşağıda belirtilmektedir.

“Ordu ilinde turizmin sürdürülebilir bir şekilde gelişimini sağlamak üzere “Ordu Turizm Geliştirme Kurulu” kurulması gereklidir. Organizasyon yapısında Büyükşehir mali yapısıyla, Üniversite; Ar-Ge, eğitim ve bilim yönüyle, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü; koordinasyon, turizm sektörü; uygulayıcı olarak yer almalıdır” (K-10).

“Yatırımcıların destinasyonlardaki alt yapı ihtiyacı giderilmelidir. Dışarıdan davet edilen yatırımcıların planlama çalışmaları izlenmelidir. Yatırımcı ile bürokrasi arasında işbirliği ve koordinasyonu sağlayabilecek sorunlara çözüm odaklı yaklaşım sergileyebilecek uzman yöneticiler göreve getirilmelidir. Koordinasyon Valilik tarafından yapılmalıdır” (K-78).

“Turizm faaliyetlerine yönelik kurum ve kuruluşlar ortak çalışmalar yapmalı, büyükşehir koordine etmelidir. Büyükşehir dönüşüm ile ilgili mevzuat değişikliği ve diğer çalışmalar komisyonlar kurularak yapılmalı ve paydaşların katkısı alınmalıdır. Turizme yönelik planlama uzun vadeli olmalı, kurumlar arası işbirliği ve koordinasyon planlama çalışmalarına yansıtılmalıdır” (K-126 ve K-164).

5. Tartışma ve Sonuç

Bu araştırmada, Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezleşmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımının aracılık etkisi ortaya konulmaktadır. Elde edilen veriler ile araştırma modelinde yer alan değişkenler arası en iyi uyum değeri önemsenmiş faktörler arası ilişkiler ve yaklaşımlardan hareketle araştırma hipotezlerinin büyük çoğunluğu kabul edilmiş ve varsayımlar doğrulanabilmiştir.

Araştırma kapsamında cevabı aranan sorular ile ulaşılan cevaplar aşağıda yer almaktadır.

Soru-1: Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezleşmenin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde, paydaş katılımı yani ortak akıl oluşumunun aracılık etkisi var mıdır?



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin B y k şh re Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli  rneğine Dayalı Bir Model  nerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

Cevap-1: Araştırma modeli için yapılan ve Tablo 19’da yer alan yol (path) analizi bulgularına göre Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezileşmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminde paydaş katılımının aracılık etkisi bulunmaktadır.

Soru-2: Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşmenin ilin turizm faaliyetlerine etkileri hakkında turizmin paydaşı kurum ve kuruluş yöneticilerinin algıları hangi düzeydedir?

Cevap-2: Araştırmaya katılan üst yöneticilerin farklı değişkenlere göre Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkileri üzerine ortalama algı düzeylerini belirlemek için yapılan ve Tablo 22’de belirtilen bulgulara göre algı düzeyi ortalaması 227,1312 olduğu saptanmıştır. Bu ortalama, yapılan puanlamada 211-280 puan aralığında yer almaktadır. Buna göre araştırmaya katılan üst yöneticilerin ortalama algıları iyi düzeydedir.

Soru-3: Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü hangi düzeyde etkilemiştir?

Cevap-3: Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezileşme ilin turistik destinasyonlarının çekim gücüne etkisini belirlemek üzere Regresyon Analizi yapılmıştır. Tablo 9’ da yer alan R² determinasyon katsayısı değerine göre ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünün; erişilebilirlik boyutundaki artışın 0,14’ , üst yapı boyundaki artışın 0,26’sı, alt yapı boyundaki artışın 0,25’i, sosyo-kültürel boyundaki artışın 0,25’i, teknoloji boyundaki artışın 0,18’i, sağlık ve güvenlik boyundaki artışın 0,15’i, enerji ve evre boyundaki artışın 0,26’sı Ordu ilinin b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezileşmesiyle açıklanmaktadır. Buna göre Ordu ilinin 2013 yılında b y k şh re dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü pozitif yönde etkilediği, etki düzeyinin ise düşük olduğu, geliştirilmesi gereken alanların bulunduğu belirlenmiştir. Tablo 9’da belirtilen ve yukarıda yer alan açıklamalar doğrultusunda katılımcıların da görüşleriyle desteklenen destinasyonların çekim gücünü artırmaya yönelik geliştirilmesi gereken alanlar ise şunlardır.

- Erişilebilirlik, “*Altınordu ve ambaşı arasına teleferik hattı kurulmalı*” (K174), “*destinasyonlara düzenli turlar konulmalı*” (K196), “*Küçük hava araçları ile destinasyonlar ve havaalanı arasında ulaşım ağı kurulmalı*” (K23, K204 ve K212), “*Farklı illerden ve yurtdişından uçuşlar talep edilmeli*” (226), “*Turizme ciddi olarak destek verilmeli yollar sorunsuz hale getirilmeli*” (K172 ve K253). İfadeleri Ordu ilinde destinasyonlara ulaşımın geliştirilmesi gereken alan olduğunu desteklemektedir.
- Üst yapı, “*şehir g rsel açıdan iyileştirilmesi gerekmektedir*” (K48, K75 ve K164), “*Turizm çalışmalarında tarihi doku korunmalı*” (K102), “*Turizm için kaleler, kiliseler vb. yerler restore edilmeli ve doğaya dayalı turizme önem verilmeli*” (K212 ve 197), “*Yaylalarda  st yapı ve lavabo sıkıntısı giderilmeli*” (K251), “*Ordu ilinin turizmde cazibe merkezi olabilmesi için tarihi Eyfel Kulesi gibi marka yapıt inşa edilmeli ve tanıtılmalı* (K97)” ifadeleri ilin turistik destinasyonlarında üst yapıların geliştirilmesi gereken alan olduğunu desteklemektedir.

- Sosyo-kültürel, "sektörde çalışanlara ve ticari taksi sürücülerine yabancı dil, hijyen, iletişim vb. eğitimler verilmeli" (K48 ve K87), "yerli ve yabancı ziyaretçiler için bilgi alabilecekleri noktalar oluşturulmalı" (K173), "Ordu, yayla turizmi ve yöresel yemekler ile öne ıkmalı" (K241), "yöresel lezzetlere ve geleneksel mimari yapılara sahip mahallelerimiz -yemek ve kültürleri ile birlikte- turizme kazandırılmalıdır. Örneğin, Kabakdağı gibi mahallelerin turizm temalı projelerle geliştirilerek sayısı arttırılmalıdır. Diğer taraftan çikolata vadisi, Gürsoy, Sağra gibi işletmeler ve kümelenmelerin işbirliği ile fındık ve çikolata odaklı gastronomi turizmi geliştirilmelidir. "Ordu ikolatası" gibi bir isimle markalamaya gidilmelidir. Bu bölge yeterli ve kaliteli fındık ve süt potansiyeline sahiptir" (K244). İfadeleri sosyo-kültürel boyutta yer alan eğitim, bilgilendirme, tanıtım, gastronomi alanlarının geliştirilmesi gereken alan olduğunu desteklemektedir.
- Sağlık ve güvenlik, "turistik alanlardaki ilk yardım istasyonları ve güvenlik birimleri nitelik ve nicelik açısından geliştirilmeli" (K23). İfadesi bu boyutun geliştirilmesi gereken alan olduğunu desteklemektedir.
- Enerji ve evre, "Veraset sorunları çözülmeli, imar ve yeniden planlama ile turistik destinasyonlar yatırıma aılmalı" (K78 ve K205), "Doğal alanların korunması ve ziyarete açılması konusuna öncelik verilmeli" (K 172), "evre temizliği konusunda vatandaşa duyarlılık kazandırılmalı" (K253). İfadeleri evresel boyutun geliştirilmesi gereken alan olduğunu desteklemektedir.

Bu araştırma kapsamında Ordu ilinin bykshire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkileri üzerine ulaşılan diğer sonuçlar Şunlardır.

✓ Ordu ilinin bykshire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkilerini belirlemek üzere Regresyon Analizi yapılmıştır. Tablo 8'de yer alan R² determinasyon katsayısı değerine göre ilin turizm faaliyetlerinin gelişiminin; %15'i, ilçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın kurulmasıyla, %19'u Valilik bünyesinde Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığı'nın kurulmasıyla, %22'si Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü'nün (OSKİ) kurulmasıyla, %13' il merkezinde ilçe belediyesinin (Altınordu) kurulmasıyla, %16'sı köylerin mahalleye dönüştürülmesiyle, %6'sı Ordu ilinde yerel halkın tamamının kentsel yaşama dâhil edilmesiyle, %18'i seçim çevresinde yaşanan değişimle, %21'i ilçe belediyelerinin hizmet sınırlarının mülki sınırlara geniletilmesiyle, %15'i İl zel İdaresinin kapatılmasıyla, %9'u Belde belediyelerinin kapatılmasıyla açıklanmaktadır. Buna göre Ordu ilinin 2013 yılında bykshire dnm sürecinde yönetsel yapısındaki değişimin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimini pozitif yönde etkilediği, etki düzeyinin ise dk olduğu belirlenmiştir. Bu araştırma sonucu ile elikkaya (2016) tarafından Türkiye'deki büyükşehir belediyelerinin etkinliklerinin analiz edildiği araştırmada 17 belediye içerisinde Ordu ilinin idari ve mali açıdan etkinliğinin ortalamaya yakın olduğunu belirlediği sonuç ile benzerlik göstermektedir. Yine Dağlı (2018) tarafından 6360 sayılı yasa ile geniletilmi büyükşehir uygulama modelinin kamusal hizmetlere etkisinin araştırıldığı çalışmada, büyükşehir belediyelerin hizmet sunum performansının belirlenen kriterlere göre iyi düzeyine yakın fakat geliştirilmesi gerekli alanların bulunduğunu saptadığı sonuçlar ile benzerlik göstermektedir.

✓ Büyükşehir dönüşüm sürecinde Ordu Büyükşehir Belediye Başkanlığı kurulmuş ve hizmet alanı ilin siyasi sınırlarına, ilçe belediyelerinin hizmet alanı ise ilçenin siyasi sınırlarına genişletilmiştir. Bu genişlemeyle birlikte daha önce İl Özel İdaresi ile belediyelerin hizmet alanında yer alan turistik destinasyonlar Ordu Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü ile belediyelerin faaliyet alanına dâhil olmuştur. Kapatılan belde belediyelerinin işgücü, makine ve ekipmanları ile borçları olduğu gibi ilçe belediyelerine devredilmiştir. Bu durum ilçe belediyelerinin faaliyet alanlarında yer alan turistik destinasyonların çekim gücünü artırmaya yönelik hizmet sunumunu zorlaştırmaktadır. İlçe belediyelerin faaliyet alanında yaşanan genişlemeye uygun olarak idari ve mali yapılarında iyileştirme yaşanmamıştır.

“Büyükşehir dönüşüm sürecinde köyler mahalleye dönüştürülmüş ve ilçe belediyelerinin hizmet alanına dâhil edilmiştir. Böylece ilçe belediyelerinin hizmet alanları ilçenin siyasi sınırlara genişletilmiştir. Buna bağlı olarak ilçe belediyelerinin idari ve mali alandaki sorumlulukları da artmıştır. Bu değişime rağmen ilçe belediyelerinin İller Bankası payı değişmemiş aksine gelirleri daralmıştır. Bu durum hizmet sunumunda yetersiz kalınmasına neden olmuştur. Örneğin kıyı şeridinin işletimi ve gelirleri Büyükşehir Belediye Başkanlığı'na devredilmiştir. Gelirler de adil bir dağılım sağlanmalıdır. İlçe belediyelerinin idari ve mali alandaki yaşadığı kısıtlamalar gözden geçirilmelidir. Büyükşehir belediyesi ile ilçe belediyeleri arasındaki görev, yetki ve sorumluluklar gözden geçirilmelidir. Yasadaki kavramsal değişim uygulamaya yansımalıdır” (K19, K119, K157, K163, K164, K203 ve K204). İfadesi de bu sonucu desteklemektedir. Elde edilen bu sonuç ile Çiftçi (2006) tarafından büyükşehir belediyelerinin idari ve mali yapılarını Konya örneğinde irdelendiği araştırmada büyükşehir ile ilçe belediyeleri arasında koordinasyonun ve gelirlerin gözden geçirilmesi ve adil bir dağılım sağlanması gerektiğini saptadığı sonuç ile benzerlik göstermektedir. Küçükterzi (2017) tarafından büyükşehir alan genişlemesinin turizm belediyeleri üzerine etkisini Muğla örneğinde irdelediği araştırmada turizm gelirlerinin ağırlıklı olarak büyükşehir belediyesine gitmesine rağmen turizm ilçelerinin kamusal ihtiyaçlarının karşılanması ise ilçe belediyelerine düşmektedir. Gelir dağılımı, hizmet sunumu, görev ve sorumluluk, koordinasyon hususlarının tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini saptadığı sonuç ile benzerlik göstermektedir.

✓ Ordu ilinin beşeri ve doğal turistik destinasyonları ilçelere (Kabadüz'de Çambaşı Yaylası, Perşembe'de Yason Burnu ve Kilisesi, Altınordu'da Kurul Kalesi vb.) dağılım göstermektedir. Belediyelerin bulunduğu yerin imar, ulaşım, üst yapı, alt yapı, tanıtım vb. hizmetleri sunmak ve böylece ortak ihtiyaçları karşılamak üzere kurulduğu dikkate alındığında ilin turizm faaliyetlerinin gelişimi başta olmak üzere diğer hizmetlerin yerine getirilmesinde büyükşehir belediyesi ile ilçe belediyeleri arasında bütüncül bir koordinasyonun sağlanması gereklidir. Mevcut yapıda ulaşım hizmetleri için Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME), altyapı hizmetleri için Altyapı Koordinasyon Merkezi (AYKOME) bulunmaktadır. Her ikisi de sadece kendi alanlarına yönelik koordinasyonu sağlamaktadır. Ancak ilin ortak ihtiyaçlarının karşılanması, turizm faaliyetlerinin gelişimi ve turistik destinasyonların çekim gücünü artırmaya yönelik büyükşehir belediyesi ile ilçe belediyeleri arasında bütüncül bir koordinasyon sağlayacak yapı bulunmamaktadır. *“... Büyükşehir Belediyesi ile ilçe belediyeleri arasındaki görev, yetki ve sorumluluklar gözden geçirilmelidir...”* (K-19, K-119, K-157, K-163, K-164, K-203, K-204). İfadesi bunu desteklemektedir. Alıcı (2012) tarafından büyükşehir

belediyesi ile ilçe belediyeleri arası ilişkilerin İstanbul örneğinde irdelendiği araştırmada, UKOME ve AYKOME kararlarına ilçe belediyelerinin iradelerinin yeterince yansımadağı, ilçe belediyelerinin ulaşım ve alt yapı dışındaki ihtiyaçlarının karşılanabileceği ve sorunlarının çözüme kavuşturabileceği koordinasyona ihtiyaç duyulduğunu belirlediği sonuç ile benzerlik göstermektedir.

✓ Ordu ilinde turizmin paydaşı olan kurum ve kuruluşların ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine yönelik görevleri ve sorumlulukları bulunmakta olup bu görev ve sorumluluklarını münferit olarak gerçekleştirdikleri görülmektedir. Farklı görevleri, uzmanlıkları ve kaynakları birleştiren bir yapı ise bulunmamaktadır.

“Ordu ilinde turizmin sürdürülebilir bir şekilde gelişimini sağlamak üzere “Ordu Turizm Geliştirme Kurulu” kurulması gereklidir. Organizasyon yapısında Büyükşehir mali yapısıyla, Üniversite; Ar-Ge, eğitim ve bilim yönüyle, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü; koordinasyon, turizm sektörü; uygulayıcı olarak yer almalıdır” (K-10). İfadeleri turizm faaliyetlerinin koordineli yapılması ve bunun için bir yapı kurulması gerektiğini desteklemektedir. Bu sonuç ile Timothy (1998) tarafından kamunun farklı idari seviyeleri ile özel sektör arasında işbirlikçi turizm planlama modelinin önerildiği, Simpson (2001) tarafından paydaş katılımlı stratejik planlamanın, sürdürülebilir turizmin gelişimine katkı sağladığını belirlediği, Şahbaz & Akdu (2010) tarafından yerel halkın ve özel sektörün turizm faaliyetlerinden en fazla etkilenen kesim olmasına rağmen planlama çalışmalarında yer almadıkları, katılımcı turizm planlamasında fikir birliği sağlamanın önemli sorunlara çözüm bulacağını belirlediği, Beaumont & Dredge (2010) paydaşların münferit olarak ulaşamayacağı hedeflere hiyerarşinin az olduğu koordinasyon sağlayan yönetim modelinin öne çıktığını saptadığı, Çelik (2014) Yerel turistik çekiciliklerin geliştirici ve koruyucu anlayışa dayalı rekabet edebilirliğini sağlamak üzere Antalya iline özgü paydaş katılımlı organizasyon yapısının kurulmasını önerdiği, Polat (2014) turizm faaliyetlerinde kamunun rica ve icra olmak üzere görevlerinin bulunduğunu saptadığı, İslam vd. (2018) tarafından turistik destinasyon yönetiminde paydaş katılımını içeren ortak yönetim anlayışının; sinerji ve yeni fırsatlar sunabileceğini belirlediği, Çoban & Yıldız (2019) tarafından Kapadokya'nın turizm geliştirme planı, taşıma kapasitesi veya stratejik plan hazırlayıp uygulayabilecek koordinasyonu sağlayabilecek yetkiye sahip yönetim modelinin önerildiği, Dinç vd. (2021) tarafından Ayvalık'ın sürdürülebilir destinasyon yönetimi için yerel aktörlerin karar sürecine katılabileceği destinasyon örgütlenme modelinin kurulmasını önerdiği çalışmanın sonuçları ile benzerlik göstermektedir.

6. Öneriler

Ordu ilinin büyükşehir dönüşüm sürecinde yönetsel yapısındaki değişim ile daha fazla merkezleşmenin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkisinde paydaş katılımının aracılık etkisi bir model çerçevesinde irdelenmiş ve elde edilen bulgular değerlendirme, sonuç ve tartışma bölümünde belirtilmiştir. Bu doğrultuda merkezi ve yerel karar vericilere, uygulayıcılara ve araştırmacılara bazı öneriler aşağıda sunulmaktadır.

✓ 6360 sayılı yasa ile Ordu Büyükşehir Belediye Başkanlığı'nın hizmet alanı ilin siyasi sınırlarına, köylerin mahalleye dönüştürülmesi ve belde belediyelerinin kapatılmasıyla ilçe



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

belediyelerinin hizmet alanı ise ilçenin siyasi sınırlarına genişletilmiştir. Hizmet alanındaki genişleme ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü artırma ve yerel kamu hizmetlerinin sunumu açısından büyükşehir belediyesi ile ilçe belediyeleri arasında zaman zaman yetki karmaşasına ve çatışmalara, kaynak israfına ve keyfiyete yol açtığı bu ve benzer olumsuzlukların ortadan kaldırılması açısından görev, yetki ve sorumluluk alanlarının net olarak belirlenmesi merkezi karar vericilere önerilir.

✓ Ordu ilinin iki kademeli federatif model ile büyükşehir dönüşürülme sürecinde ilçe belediyelerinin üstünde merkezi bir yapı olarak kurulan Büyükşehir Belediye Başkanlığı ile ilçe belediyeleri arasında Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) ve Alt Yapı Koordinasyon Merkezi (AYKOME) şeklinde hizmet alanına yönelik münferit koordinasyon birimleri kurulmuştur. Kaynak kullanımında verimlilik, hizmette etkinlik açısından bu münferit koordinasyon merkezlerini bir çatı altında birleştiren bütüncül bir koordinasyon merkezinin kurulması ve bu koordinasyon merkezi bünyesinde hizmet alanlarına yönelik çevre, turizm, ulaşım, alt yapı vb. alanlarda koordinasyon birimlerinin oluşturulması merkezi ve yerel karar vericilere önerilir.

✓ Büyükşehir dönüşüm sürecinde köylerin mahalleye dönüşürülmesi ve belde belediyelerinin kapatılmasıyla birlikte ilçe belediyelerinin hizmet alanı ilçenin siyasi sınırlarına genişletilmiştir. İlçe belediyelerinin hizmet alanındaki genişlemeye rağmen İller Bankası payı değişmemiştir. Belde belediyelerinin kapatılmasıyla birlikte borçları, insan kaynakları ve makineleri ilçe belediyelerine devredilmiştir. İlçe belediyelerinin hizmet alanındaki genişlemeye uygun olacak şekilde İller Bankası payı, idari ve mali durumlarının gözden geçirilmesi merkezi karar vericilere önerilir.

✓ Ordu turizm potansiyeli açısından zengin bir il olup ildeki turizm paydaşlarının ise bu potansiyeli harekete geçirebilecek imkânları bulunmaktadır. Ancak bu potansiyeli harekete geçirebilecek ve paydaşları sürece dâhil edebilecek Ordu iline özgü bir organizasyon yapısı bulunmamaktadır. Ordu ilinde turizm faaliyetlerinin geliştirilmesine yönelik koordinasyonu sağlayabilecek bir organizasyon yapısının kurulması yerel karar vericilere önerilir. Kurulacak yapının en az hiyerarşik kademeye sahip olması, Vali'nin başkanlık etmesi, organlarının tüm paydaş temsilcilerinin katıldığı Genel Kurul, uzman ekibin yer aldığı Yürütme Kurulu ve Sekreteryaya şeklinde oluşturulması, ilin turistik destinasyonlarının çekim gücünü artırmaya yönelik erişim, altyapı, tanıtım, planlama, imar, temizlik, vb. görevlerin ağırlıklı olarak Büyükşehir Belediyesi'nin görev alanlarına girdiği ve bu kapsamda kilit aktör olduğu bu nedenle bütün organlarda görev verilmesi yerel karar vericilere önerilir.

✓ Ordu ilinde turistik destinasyonların çekim gücünü artırmaya ve turizm faaliyetlerinin gelişimine yönelik stratejik planlama yapılması, Ordu ilinin öne çıkan turizm değerlerinin ve aktivitelerinin stratejik planlama çalışmalarında dikkate alınması yerel karar vericilere ve uygulayıcılara önerilir.

✓ Ordu ilinde turizm faaliyetlerinin geliştirilmesine yönelik Ordu'ya özgü bir markalaşmaya gidilmesi yerel karar vericilere ve uygulayıcılara, markalaşmaya yönelik çalışmaların yapılması ise araştırmacılara önerilir.



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

✓ Ordu ilinin büyükşehire dönüşüm sürecinde yönetmel yapısındaki değişim ile yönetimin daha fazla merkezileşmesinin ilin turizm faaliyetlerinin gelişimine etkilerinin araştırıldığı ve bir model önerildiği bu çalışmanın; büyükşehir olacak illerde ve benzer özelliklere sahip Trabzon ilinde uygulanması, turizm faaliyetleri dışında tarım, sanayi vb. alanların gelişimine etkilerinin de irdelenmesi araştırmacılara önerilir.

Kaynakça

- Aktaş, E. (2019). *Sorumlu Turizm Yaklaşımı ile Turistik Destinasyonların Gelişimi: Foça Örneği*. Yayınlanmış Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Baron, R. M. & Kenny, D. A. (1986). The Moderator-Mediator Variable Distinctionin Social Psychological Research: Conceptual, Strategic and Statistical Considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Baycan, S. (2017). *III. Turizm Şurası Tebliğler Kitabı* (2. Cilt). Ankara: Özel Matbaası.
- Beaumont, N. & Dredge, D. (2010). Local Tourism Governance: A Comparison of Three Network Approaches. *Journal of Sustainable Tourism*, 18(1), 7-28.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). Faktör Analizi: Temel Kavram ve Ölçek Geliştirmede Kullanımı. *Kuram ve Üretim Yönetimi*, 32(32), 470-483.
- Coşkun, R., Altunışık, R. & Yıldırım, E. (2017). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı* (Güncellenmiş 9. Baskı). Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Çelik, P. (2014). *Antalya Turizm Destinasyonunun Rekabetçilik Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Çiftçi, H. (2006). *Büyükşehir Belediyelerinin İdari ve Mali Yapıları: Konya Büyükşehir Belediyesi Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Çoban, G. & Yıldız, O. S. (2019). Developing A Destination Management Model: Case of Cappadocia. *Tourism Management Perspectives*, 30, 117-128.
- Dağlı, Z. (2018). *6360 Sayılı Yasanın Getirdiği Genişletilmiş Büyükşehir Modeli ile Yerel Kamusal Hizmetlerin İl Sınırlarına Kadar Genişlemesinin Etkileri: Kocaeli ve Sakarya Örneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Demirezen, B. (2019). Artırılmış Gerçeklik ve Sanal Gerçeklik Teknolojisinin Turizm Sektöründe Kullanılabilirliği Üzerine Bir Literatür Taraması. *Uluslararası Global Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 1-26.
- Dinç, Y., Kömür, T. & İlban, M. O. (2021). Sürdürülebilir Destinasyon Yönetimi İçin Bir Model Önerisi: Ayvalık Örneği. *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 17(37), 4376-4399. DOI: 10.26466/opus.896321.
- Dönmez, D. (2018). *Türkiye'de Büyükşehir Yönetimleri ve Büyükşehirlerin Yeniden Yapılandırılmasına İlişkin Model Arayışları Üzerine Bir İnceleme*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Hatay.



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Bykshire Dnm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli rneğine Dayalı Bir Model nerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

- Eren, V. (2001). *Yeni Kamu Yönetimi Anlayışı Büyükşehir ve İl Belediyeleri zerinde Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Eren, E. (2016). *Yönetim ve Organizasyon ağda ve Küresel Yaklaşımlar* (12. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayın.
- Genç, N. (2005). *Yönetim ve Organizasyon ağda Sistemler ve Yaklaşımlar* (2. Baskı). İstanbul: Seçkin Yayıncılık.
- Gönenç Güler, E. (2017). Yerel Yönetimlerin Destinasyon Markalamasındaki Rolü. M. Tuna (Ed.), *III. Turizm urası Tebliğler Kitabı* (2. Cilt) (424-434). Ankara: Özel Matbaası.
- Islam, M. W., Ruhanen, L. & Ritchie, B. W. (2018). Adaptive Co-Management: A Novel Approach to Tourism Destination Governance?. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 37, 97-106.
- İnanır, A. (2018). *Destinasyon Yönetimi Kapsamında Paydaşlar Arası İlişkiler zerine Bir Araştırma: Gller Yöresi rneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Jamal, T. B. & Getz, D. (1995). Collaboration Theory and Community Tourism Planning. *Annals of Tourism Research*, 22(1), 186-204.
- Kaya, F. (2014). *Destinasyon Markalaması Sürecinde Doğu Karadeniz Bölgesi'nin Doğal ve Kültürel Kaynaklar Açısından Değerlendirilmesi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Koç, H. (2014). *Türkiye'de Büyükşehir Yapılanması: Kahramanmaraş rneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
- Kozak, N., Akolan Kozak, M. & Kozak, M. (2014). *Genel Turizm İlkeler ve Kavramlar* (Genişletilmiş 15. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Küçükterzi, S. (2017). *Büyükşehir Alan Genilemesinin Turizm Belediyeleri zerine Etkisi: Muğla rneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Mersin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Ladkin, A. & Bertramini, A. M. (2002). Collaborative Tourism Planning: A Case Study of Cusco, Peru. *Current Issues in Tourism*, 5(2), 71-93.
- Ordu Valiliği. (2021). <http://www.ordu.gov.tr/protokol-listesi>. Erişim tarihi: 04.08.2021.
- OİKTM. (2021). Ordu İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü. <https://ordu.ktb.gov.tr/TR-106656/turizm-isletme-belgeli-tesisler.html>. Erişim tarihi: 04.08.2021.
- zdemir Yılmaz, G. (2009). *Yerel Ekonomik Kalkınma ve Turizm İlişkisi zerine Bir alıma: Kemer rneği*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetmel Yapılandırılmadaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

- Özden, A. T. & Bulut, Y. (2019). Şehir Markası Oluşturma Süreci ve Bir Marka Şehir Olarak Samsun'un İncelenmesi. *Artvin Çoruh Üniversitesi Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(1), 1-22.
- Polat, S. (2014). *Turizm Destinasyon Yönetiminde Kamu Yönetiminin Rolünün Tespiti Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Sarı Gök, H. (2019). *Destinasyon Yönetiminde Toplum Temelli Turizm Algısı: Burdur ve Isparta Yöresinde Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Simpson, K. (2001). Strategic Planning and Community Involvement as Contributors to Sustainable Tourism Development. *Current Issues in Tourism*, 4(1), 3-41. <https://doi.org/10.1080/13683500108667880>.
- Storper, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in A Global Economy*. New York: Guilford Press.
- Şahbaz, R. P. & Akdu, U. (2010). Katılımcı Turizm Planlaması; Fethiye'de Alan Araştırması. *Balikesir University Journal of Social Sciences Institute*, 13(23), 152-170.
- Şen, A. F. (2009). *Türkiye'de Kamu Yönetiminin Yeniden Yapılandırılması Sürecinde Yerel Yönetim Reformları*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Timothy, D. J. (1998). Cooperative Tourism Planning in A Developing Destination. *Journal of Sustainable Tourism*, 6(1), 52-68. [Doi.Org/10.1080/09669589808667301](https://doi.org/10.1080/09669589808667301)
- Wang, Y. & Pizam, A. (2011). *Destination Marketing and Management Theories and Applications*. London: Printed by MPG Books Group.
- Yaşlıoğlu, M. M. (2017). Sosyal Bilimlerde Faktör Analizi ve Geçerlilik: Keşfedici ve Doğrulayıcı Faktör Analizlerinin Kullanılması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 46, 74-85.
- Yetkin, O. (2020). Türkiye'de Büyükşehir Belediyelerinin Yapısı ve Geleceği. *Akademik Düşünce Dergisi*, (1), 4-16.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2013). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* (Genişletilmiş 9. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yılmaz, S. (2018). *Ordu Büyükşehir Yapılanmasında 6360 Sayılı Kanun'un İlçelere Etkileri: Kabadüz İlçesi Örneği*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Avrasya Üniversitesi Sosyal Bilimleri Enstitüsü, Trabzon.



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur. (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

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

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir; (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

Giriş: 1. ve 2. yazar

Literatür: 1. ve 2. yazar

Metodoloji: 1. ve 2. yazar

Sonuç: 1. ve 2. yazar

1. yazarın katkı oranı: % 50. 2. yazarın katkı oranı: % 50.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests. (To be filled if there is more than one author)

Ethical Approval: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.

Author Contributions: author contributions are below; (To be filled if there is more than one author)

Introduction: 1. and 2. author

Literature: 1. and 2. author

Methodology: 1. and 2. author

Conclusion: 1. and 2. author

1st author's contribution rate: %50, 2nd author's contribution rate: % 50.



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

The Effects of Change in the Administrative Structures of the Provinces on Tourism Activities During the Transformation Process of the Provinces to a Metropolitan City: A Model Proposal Based on the Ordu Province Practice

Güven Karaman, Mehmet Ozan Cinel

Extended Abstract

Economic, political, technological, and socio-cultural factors in the world aided the environmental changes to reveal the understanding of region-based development. According to this understanding, it is aimed to create new production zones with spatial planning. One of the sectors whose importance is increasing in local development is tourism. Tourism covers spatial-oriented activities and is an important competitive tool both locally and internationally. In local development, local governments have regulatory (legislation, policy-making), supportive (promoting) and controlling (preventing unfair competition) duties. The place where local governments are among the establishment purposes; planning, zoning, transportation, infrastructure, and superstructure fulfilling the services and meeting the common needs of the local people (Polat, 2014: 121). These spatial tasks of local governments are very important in terms of planning and developing touristic areas, bringing them into the economy and protecting the environment. Local governments' inclusion and cooperation of local actors (stakeholders) in the process while fulfilling all these duties will facilitate the acceptance of the services to be provided by the local people (Keskin, 2016: 149).

In terms of location, the local government units of Turkey are Special Provincial Administration, Municipality and Village Legal Entity. Some provinces in Turkey have experienced rapid urban growth in industrialization, transportation, education, and health by receiving more immigration than others. Accordingly, with the principles of efficiency in service and efficiency in resource use, the process of transforming into metropolitan cities, which started with the provinces of Istanbul, Ankara and Izmir, covered 30 provinces with the inclusion of Ordu province in 2013. A two-stage federative structure model is applied in the transformation of provinces into metropolitan cities in Turkey.

With this model, the legal entities of the Special Provincial Administration, provincial and town municipalities and villages were terminated. Districts were established in provincial centers and a "Metropolitan Municipality" was established as a central structure above district municipalities. Thus, the administrative structure of the provinces became more centralized.

Among the development zones created to support local development in Turkey, TR90 Region also includes the Ordu province. Tourism is among the development priorities of the region. Tourism is a sector with a fragmented structure (accommodation, travel, and entertainment). Therefore, it needs the stakeholder contribution. It is important to examine the perceptions of the managers of institutions and organizations, which are stakeholders of tourism at the local level, regarding the change in the administrative structure of the provinces in the process of transformation into metropolitan cities and the effects of more centralization on tourism activities with development priority, and to develop a model in this context and present suggestions. In this context, the aim of the research is to examine the change in the administrative structure of the provinces in the process of transformation into metropolitan



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

cities and the mediating effect of stakeholder participation in the tourism activities of the province in the case of Ordu province and to propose a model. In order to achieve this aim, answers to the following questions are sought.

Question-1: Does the change in the administrative structure and more centralization in the transformation process of Ordu province into a metropolitan city have a mediating effect on the development of the tourism activities of the province, with stakeholder participation, that is, the formation of a common mind?

Question-2: What are the perceptions of the managers of institutions and organizations that are stakeholders of tourism about the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city and the effects of more centralization on the tourism activities of the province?

Question-3: To what extent did the change in the administrative structure and greater centralization affect the attraction power of the touristic destinations of the province during the transformation process of Ordu province into a metropolitan city?

When the literature is examined; In the study where Jamal & Getz (1995) suggested the establishment of a mechanism for cooperation, stakeholder selection and community participation in the planning and development of local touristic areas, Timothy (1998) investigated the effects of the socio-political factor on the development of tourism in the Indonesian city of Yogyakarta. It was suggested a collaborative tourism model between different administrative levels and the private sector, Simpson (2001) determined that although tourism in New Zealand is at a very low level compared to world standards, stakeholder participation is at a good level and planning in line with strategic management principles has a positive contribution in the development of destinations. Bertramini (2002) determined that the importance of factors such as planning, coordination, and cooperation in the tourism planning process in Peru, Cusco, could not be adequately perceived by the stakeholders, and Özdemir Yılmaz (2009) examined the relationship between local development and tourism in Kemer district, and tourism activities positively affected local development. Beaumont & Dredge (2010) stated that the local people and the private sector in Fethiye were not involved in the planning studies, although they were the most affected by tourism activities, and Beaumont & Dredge (2010) stated that the management that provides coordination with the low hierarchy to the goals that the stakeholders cannot reach individually. Gönenç Güler (2017) stated that the model is prominent, and Çelik (2014) recommends the establishment of an organizational structure with stakeholder participation specific to the province of Antalya in order to ensure the competitiveness of local tourist attractions based on a developing and protective understanding, and Gönenç Güler (2017) aims to research, develop and promote the tourism potential in the field of duty of local governments. Shepherd & Yıldız (2019) stated that Cappadocia can be sustained by Islam, Ruhanen & Ritchie (2018), who determined that the approach, including stakeholder participation in touristic destination management, can offer synergy and new opportunities. Özden & Bulut (2019) suggested the establishment of an organizational structure that includes cooperation and coordination based on a competitive understanding. Although there was a common idea that Samsun should be branded, the prominence of the city did not share their



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). İllerin Büyükşehir Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

ideas about branding and that there was no effort for branding, Dinç, Kömür & İlban (2021). There are studies where Ayvalık proposes a destination organization model in which local actors can participate in the decision process for sustainable destination management. However, there are no studies examining the effects of the change in the administrative structure of the provinces on the tourism activities of the province in the process of transformation into metropolitan cities.

In this research, in the transformation process of Ordu province into a metropolitan city, the change in the administrative structure is used as the independent variable, the effects on the development of the province's tourism activities are used as the dependent variable, and stakeholder participation (acting together / forming a common mind) is used as the mediating variable. The intermediary variable of the research is sustainable and strategic destination management processes; from the sub-dimensions of planning, organizing, executing and controlling, the dependent variable is the effect on the attraction power of the destinations; accessibility, superstructure, infrastructure, socio-cultural, technology, health and safety, energy and environment sub-dimensions.

In this research, the mixed method is used in which quantitative and qualitative data are combined and interpreted.

This research is limited to the opinions of the last and youngest metropolitan city of Ordu, which was transformed into a metropolitan city in 2013, and the senior managers of the tourism stakeholder institutions and organizations in this city, who voluntarily participated in the research.

The institutions and organizations included in the army protocol and the top managers of tourism enterprises constitute the real universe of the research.

In cases where there are subunits or strata in the selected population, the stratified purposive sampling method, which is one of the non-random sampling types, is used to ensure that each stratum is represented equally or in proportion to its presence in the population.

In the research, a questionnaire consisting of 4 parts was developed as a data collection tool. The data were obtained through face-to-face interviews with senior managers who voluntarily participated in the research in Ordu province between May-November 2021, using a questionnaire developed by the researcher.

SPSS'22 and AMOS'24 package programs were used in the analysis of the research data. The data obtained were subjected to descriptive analysis, factor analysis, relationship, effect and attitude differences analysis.

The questionnaire used in the research; is coded as K1 ... K267. Accordingly, K1-K12 represent the top managers in the University, 13-30 Non-Governmental Organizations, K31-K39 Private Banks, K40-K63 Professional Chambers, K64-K96 Private Tourism Enterprises, and K97-K267 Public Institutions and Organizations. Of the 267 top managers participating in the research, 77.9% are men and 22.1% are women. 9.7% of the participants are in the 18-29 age group and in the young age group, and 3.7% are in the 60 and over age group. It can be said that 86.5%

of the top managers participating in the research are in the 30-60 age range and in the middle age group and in the productive period of the working age.

In order to determine the mediation effect of stakeholder participation (PK) on the development of the tourism activities of the province, the path coefficients calculated by standardizing the change in the administrative structure of Ordu province in the transformation process into a metropolitan city were determined as unmediated direct effect 0.71, mediated direct effect 0.51 indirect effect 0.20. Accordingly, stakeholder engagement has a mediating effect.

Before adding stakeholder participation to the model as a mediator variable, the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city has a positive effect on the attraction power of the province's touristic destinations ($\beta=0.71$; $p<0.01$). When stakeholder participation was added to the model as an intermediary variable, the effect of the change in the administrative structure of Ordu province on the attraction of touristic destinations in the process of transformation into a metropolitan city decreased significantly ($\beta=0.51$; $p<0.01$). The change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city started to indirectly affect the attraction power of the province's touristic destinations through stakeholder participation ($\beta=0.20$; $p<0.01$). With the addition of stakeholder participation to the model, the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city decreased significantly and the indirect effect was found to be statistically significant. It shows that stakeholder participation plays a mediating role in the relationship between destinations.

It was determined that the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city was used to investigate the mediating effect of stakeholder participation in the development of tourism activities in the province and the relationship between the scale factors consisting of three parts was at $p<0.01$ significance level and positive.

Regression Analysis was conducted to determine the effects of the change in the administrative structure of Ordu province on the development of tourism activities in the process of transformation into a metropolitan city. According to the value of the R^2 determination coefficient, the development of the tourism activities of the province are divided; 15% with the establishment of the Metropolitan Municipality as a central structure above the district municipalities, 19% with the establishment of the Investment Monitoring and Coordination Department within the Governorship, 22% with the General Directorate of Ordu Water and Sewerage Administration (OSKI). Furthermore, with the establishment of the district municipality (Altınordu), this division continued as; 13% in the city center, 16% with the transformation of villages into neighborhoods, 6% with the inclusion of all local people in urban life in Ordu, 18% with the change in the electoral environment, and 21% with the expansion of district municipalities into territorial borders. It is explained by the extension of the service borders of the district municipalities to the territorial borders, 15% by the closure of the Special Provincial Administration, and 9% by the closure of the town municipalities. Accordingly, it was determined that the change in the administrative structure of Ordu



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

province in the process of transformation into a metropolitan city in 2013 affected the development of tourism activities in the province positively, and the level of impact was low.

According to different variables, it was determined that the average perception level of the participants about the effects of the change in the administrative structure of the city of Ordu on the development of tourism activities in the process of transformation into a metropolitan city was 227,1312, and the scoring made accordingly was at a good level.

The mediation effect of stakeholder participation in the development of tourism activities of the province is revealed by the more centralization of the administration. Based on the data obtained and the best fit value between the variables in the research model, the relations between the factors and the approaches, the majority of the research hypotheses were accepted and the assumptions could be confirmed.

The answers to the questions sought within the scope of the research and the answers are given below.

Question-1: Does the change in the administrative structure and more centralization in the transformation process of Ordu province into a metropolitan city have a mediating effect on the development of the tourism activities of the province, with stakeholder participation, that is, the formation of a common mind?

Answer-1: According to the path analysis findings made for the research model and included in Table 19, the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city and the more centralization of the administration have a mediating effect of stakeholder participation in the development of tourism activities of the province.

Question-2: What are the perceptions of the managers of institutions and organizations that are stakeholders of tourism about the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city and the effects of more centralization on the tourism activities of the province?

Answer-2: According to the findings in Table 22, the average perception level of the top managers participating in the research was determined to be 227,1312, according to different variables, to determine the average perception levels of the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city on the effects of the province's tourism activities on the development of the province. This average is in the range of 211-280 points in the scoring. Accordingly, the average perceptions of the top managers participating in the research are at a good level.

Question-3: In the process of transforming the Ordu province into a metropolitan city, to what extent did the change in the administrative structure and more centralization affect the attraction power of the touristic destinations of the province?

Answer-3: Regression Analysis was carried out to determine the effect of the change in the administrative structure and more centralization on the attraction power of the touristic destinations of the province during the transformation process of Ordu province into a



Karaman, G. & Cinel, M. O. (2023). Illerin Büyükşehire Dönüşüm Sürecinde Yönetsel Yapılarındaki Değişimin Turizm Faaliyetlerine Etkileri: Ordu İli Örneğine Dayalı Bir Model Önerisi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 444-482. Doi: 10.25295/fsecon.1179850

metropolitan city. According to the value of the R^2 determination coefficient, the attraction power of the touristic destinations of the province; is 0.14 of the increase in accessibility, 0.26 of the increase in the superstructure height, 0.25 of the increase in the infrastructure height, 0.25 of the increase in the socio-cultural height, 0.18 of the increase in the technology size, health 0.15 percent of the increase in security and security, and 0.26 percent of the increase in energy and environment are explained by the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city and the more centralization of the administration. Accordingly, it has been determined that the change in the administrative structure of Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city in 2013 has had a positive effect on the attraction power of the touristic destinations of the province; the level of impact is low, and there are areas that need improvement.

*With the transformation of villages into neighborhoods and the closure of town municipalities in the process of transformation into a metropolitan city, the service area of district municipalities was expanded to the political boundaries of the district. Despite the expansion in the service area of district municipalities, the share of the İller Bank has not changed. With the closure of the town municipalities, their debts, human resources and machinery were transferred to the district municipalities. It is recommended that central decision-makers should review the share, administrative and financial status of İller Bank in accordance with the expansion in the service area of district municipalities.

It is recommended that local decision-makers should establish an organizational structure that can provide coordination for the development of tourism activities in the Ordu province.

* It is recommended that local decision-makers and practitioners should do strategic planning to increase the attraction power of touristic destinations and develop tourism activities in the Ordu province, and to consider the prominent tourism values and activities of Ordu province in strategic planning studies.

* It is recommended that local decision-makers and practitioners should make a branding specific to Ordu for the development of tourism activities in the Ordu province, and to researchers to carry out branding studies.

* In this study, in which the effects of the change in the administrative structure of the Ordu province in the process of transformation into a metropolitan city and the more centralization of the administration on the development of tourism activities of the province are investigated and a model is proposed; Its implementation in the provinces that will be metropolitan cities and in the province of Trabzon with similar characteristics, apart from tourism activities, agriculture, and industry. It is recommended that researchers should examine the effects on the development of areas.



Research Article/Araştırma Makalesi

İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi

History of Ottoman Tobacco Sector from the Perspective of Economic Mindset

Cumali BOZPİNAR¹, Özgür TEOMAN²

Öz

Bu çalışmada, Osmanlı tütün sektöründeki gelişmeler üzerinden Osmanlı zihniyet ilkelerinden uzaklaşma süreci analiz edilmiştir. Osmanlı tütün sektöründe devletin kurumsal yapılanması sektörün vergilendirilmesi boyutunun ötesine geçmemiştir. Öte yandan XVIII. yüzyıldaki iktisadi gelişmelere bağlı olarak Osmanlı tütün sektöründe piyasa ilişkilerini hazırlayıcı koşulların oluştuğu gözlemlenmiştir. Osmanlı tütün sektöründe çeşitli bölgelerde piyasaya dönük üretimin yapıldığı "çiftlik" olarak adlandırılan işletmelerin başarıyla organize edilmesi fiskalizm ilkesinin sınırlanmasına, diğer ilkelerden ise uzaklaşılmasına yol açmıştır. XIX. yüzyılın ikinci yarısında Osmanlı İmparatorluğunun dış borçlanmaya başlaması, tütün sektörü kurumsal tarihinde dönüm noktası niteliğindedir. Bu süreçte kurulan Düyun-ı Umumiye İdaresi ve Reji Şirketinin hem devlet borçlarını geri ödemesi hem de kendi gelirlerinden devlete pay aktarması fiskalizm kapsamında değerlendirilmiştir. Diğer taraftan tütün kaçakçılığıyla mücadelede devletin esnek bir tutum sergilemesi, iaşe ilkesi çerçevesinde halkın geçimliğinin sağlanmasına öncelik verildiğini göstermektedir. Kaçakçılıkla mücadele için yapılan giderlerin, tütün gelirlerinden devlete aktarılacak payı düşürdüğü fakat bu durumun iaşe ilkesi uğruna fiskalizm ilkesinden ödün verilmesi olarak kabul edilebilir.

Jel Kodları: N15, N35, N55

Anahtar Kelimeler: Osmanlı, Tütün, Zihniyet, İaşe, Gelenekçilik, Fiskalizm

Abstract

In this study, the process of moving away from the Ottoman mindset principles was analyzed through the developments in the Ottoman tobacco sector. The institutional structuring of the state in the Ottoman tobacco sector did not go beyond the taxation of the sector. On the other hand, depending on the economic developments in the XVIIIth century, it was observed that the conditions for the market relations were formed in the Ottoman tobacco sector. The successful organization of the Ottoman tobacco sector in the enterprises under the name of "farm" (çiftlik), where production for the market was carried out, led to the limitation of the principle of fiscalism and to the departure from other principles. The beginning of foreign borrowing of the Ottoman Empire in the second half of the XIXth century is a turning point in the institutional history of the tobacco industry. Both the repayment of government debts and the transfer of a share to the government from their own revenues by the Düyun-ı Umumiye Administration and Reji Company, which were established in this process were evaluated within the scope of fiscalism. On the other hand, the flexible attitude of the state in the struggle against tobacco smuggling shows that priority is given to ensuring the livelihood of the people within the framework of the iaşe (subsistence). It can be accepted that the expenses made for the struggle against smuggling reduce the share of tobacco revenues to be transferred to the state, but this situation compromises the fiscalism for the sake of the iaşe.

Jel Codes: N15, N35, N55

Keywords: Ottoman, Tobacco, Mindset, Provisionism, Traditionalism, Fiscalism

¹ Dr., Çevre ve Şehircilik Bakanlığı (Millî Emlak Genel Müdürlüğü), cumalispontik@gmail.com, ORCID: 0000-0001-8760-5253

² Doç. Dr. Hacettepe Üniversitesi, ozgurt@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2237-042X



1. Giriş

Kapitalizm öncesi toplumsal yapılarda iktisadi yaşamda piyasa rasyonalitesi haricinde bazı zihniyet ilkeleri geçerli olmuştur. Kapitalist üretim ilişkilerinin egemen olduğu toplumlardan farklı olarak piyasa sisteminin ikincil bir rolde olması dolayısıyla böylesi toplumlar için geçerli iktisadi zihniyet ilkelerini “piyasa harici iktisadi zihniyet ilkeleri” olarak nitelendirmek mümkündür. Kuruluşundan XIX. yüzyıla kadar ağırlıklı olarak kapitalizm öncesi iktisadi özellikleri bünyesinde barındıran Osmanlı sosyal formasyonunda bazı iktisadi zihniyet ilkelerinin bulunduğu M. Genç tarafından ortaya koyulmuş ve söz konusu ilkeler Osmanlı iktisadi tarihi üzerine yapılan araştırma ve incelemelerde genel kabul görmüştür.³ Genç’in öne sürmüş olduğu ilkeler sırasıyla iaşe (provizyonizm), gelenekçilik ve fiskalizmdir. İaşe ilkesi “iktisadi faaliyetlerde tüketiciye öncelik verilerek üreticisinden nihai tüketiciye ulaşmasına kadarki tüm aşamalarında sıkı bir devlet müdahaleciliğiyle piyasada mal ve hizmet arzının mümkün olan en yüksek düzeyde olması”ni ifade etmektedir. Gelenekçilik ilkesi “iktisadi ilişkileri biçimlendiren geleneklere bağlı kuralların korunarak mevcut düzenin sürekli olarak gözetilmesi”ni gerekli kılarken, fiskalizm ilkesi “devlet gelirlerinin mümkün olduğu kadar yüksek düzeye çıkarılması ve ulaştığı düzeyin altına inmesinin engellenmesi” olarak tanımlanabilir (Genç, 2012; Bozpinar, 2020: 129).⁴ Osmanlı tarımı özelinde üretim ve bölüşüm ilişkilerinin Klasik Dönemde (1300-1600) Genç’in işaret ettiği ilkeler doğrultusunda şekillendiği ve bazı istisnai durumlar haricinde devletin vergi formunda el koyduğu tarımsal artığın aktarımında bir aksama ortaya çıkmadığı müddetçe piyasaya yönelik tarımsal üretime ve üretilen ürünlerin pazarlanmasına fazla müdahale etmediği görülmektedir.

XVI. yüzyılda Coğrafi Keşifler’le birlikte Avrupa’da iktisadi zihniyetin merkantilist anlayış çerçevesinde oluşması ve ticaretin bu görüş çerçevesinde yürütülmeye başlanması, Osmanlı İmparatorluğu’nu Avrupa ile olan ticari ilişkilerini yeniden düzenleme zorunluluğuna itmiştir.

Merkantilist anlayışın Osmanlı zihniyet ilkelerinden olan iaşe ilkesiyle olan çelişmesine karşın⁵ Avrupa ile olan ticaretteki gelişmeler Osmanlı tarımında piyasa merkezli üretim ve pazarlama

³ “...devletin ekonomi ile ilgili tutumunu ve kararlarını yönlendirmiş olduğunu düşündüğüm ilkelerden oluşan bu zihni çerçeve ile Osmanlı sosyo-ekonomik dünyasını bütün manzaraları ile açıklamaya yeterli *deva-i küll* türünden bir model bulmuş olduğum iddiasında olmadığımı da belirtmeliyim. Bulduğum çerçeve, klâsik diye nitelediğim dönemde yani XIX. yüzyıl öncesinde geçerli olan bir modeldir. Bu çerçevenin XIX. yüzyılın başlarından itibaren yavaş yavaş parçalanmış olduğu ... XIX. yüzyılın ikinci yarısından itibaren olup bitenlerin belirlenmesine ihtiyaç olduğu gibi, geçerli olduğu dönemdeki oluşumu ve etkinliği hakkında da bilinmesi gereken daha pek çok şey vardır...” (Genç, 2012: 35).

⁴ Çalışmanın sınırlılığı içinde bu tanımlar dışında söz konusu ilkeler ayrıntılı bir şekilde incelenmemiştir. Ayrıntılar için bk. Genç (2012). Öte yandan belirtilen ilkelerin Orta Çağ’da Batı Avrupa toplumlarının iktisadi hayatında geçerli olduğu görülmektedir. Ayrıntılar için bk. Heckscher (1935). M. Genç de söz konusu ilkelerin “tek tek veya kısmen başka ülkelerde, başka çağlarda, her yerde, her zaman bulunabilen” ilkeler olduğunu kabul etmiştir (Genç, 2012: 82).

⁵ Kapitülasyon politikası bağlamında bakıldığında teorik yönden birbirinin zıddı olan merkantilist politikalar ile Osmanlı iktisadi anlayışının, Avrupa-Osmanlı dış ticaretinde taraflar açısından birbirini tamamlayıcı bir niteliğe büründüğü söylenebilir. Bu ilişkide merkantilist politika izleyen Avrupa ülkeleri için Osmanlı İmparatorluğu “ideal bir ortak” olmuştur. Osmanlı tarafı ise savaş yapacağı bir devletle uğraşmak için karşılığında daha büyük bir kazanç sağlayacağı düşüncesiyle çok büyük miktarda harcama yaparken; savaş halinde bulunmadığı devletlere ise bu barış halini sürdürmek için çok büyük miktarda ekonomik kazançlar sağlamıştır. Esasında söz konusu zihniyet



yönünde dinamikleri harekete geçirmiştir. Bu durum Osmanlı maliyesinde meydana gelen bozulmaların tımar sistemi üzerinde meydana getirdiği etkilerle birleşince Osmanlı geçimlik merkezli üretim yapısında bazı dönüşümler ortaya çıkmıştır. Dönüşüm sürecinde genele yayılmamakla birlikte çeşitli bölgelerde tımar sistemine dâhil topraklar haricinde pamuk başta olmak üzere ticari tarımsal ürünlerin üretiminde uzmanlaşmış, tamamen piyasa odaklı tarımsal üretim organizasyonlarının varlığı gözlenmiştir. Başlangıçta “has” kapsamındaki mevat arazilerde sulama başta olmak üzere ıslah olanaklarının geliştirilmesi (şenlendirilmesi) suretiyle resmi izinle kurulan bu organizasyonlar, XVI. yüzyılın sonunda ortaya çıkan Celali İsyanları ile yeni bir boyut kazanmıştır. Buna göre güvenlik kaygısıyla çiftini terk etmek zorunda kalan reayanın işlemekte oldukları miri arazilerin büyük çiftliklere dönüşmesinin önü açılmıştır. Bu eğilimi büyük miktarda miri arazinin borçlu reaya⁶ tarafından vakıflara ya da o bölgedeki eşraf ile sipahilere borcu karşılığında yerel kadı kararıyla devredildiği bir süreç takip etmiş ve böylece bir kısım reayanın miri araziler üzerindeki tasarruf hakkı yerel güç sahiplerinin eline geçmiştir. Zaman içinde bu topraklar artan idari bozukluklara bağlı olarak özel mülkiyete dönüşmüştür. Devletin sahip olduğu toprakların mukataa edilmesi de miri arazilerin büyük çiftliklere dönüştürülmesinde bir diğer etken olmuştur. Öyle ki mali sıkıntı içerisine giren devlet giderek daha fazla araziye şahıslara önce ömür boyu geçerli olacak şekilde, daha sonrasında ise miras bırakma hakkıyla birlikte malikâne şeklinde mukataaya vermiştir. XVII. yüzyıldan itibaren mukataa sahibi olan ayanlar plantasyon benzeri çiftliklerin yayılması ve toprakların ıslah edilmesi bakımından yeni bir tür müteşebbis olarak ön plana çıkmışlardır. Ancak miri ya da mevat arazilerde tarımın ticarileşmesi sonucu plantasyon benzeri büyük çiftliklerin kurulması ve buna bağlı olarak reayanın toprak üzerindeki tasarruf hakkını yitirerek bağımlı iş gücüne dönüşmesi süreci sadece dış ticari dinamiklere açık belirli bölgelerle sınırlı kalmış ve genele yayılamamıştır.⁷ Osmanlı tarımının ticarileşmesi süreci, XIX. yüzyıldan itibaren Avrupa’daki sanayileşme dinamiğinin bir uzantısı olarak ortaya çıkan merkez-çevre ilişkisi kapsamında yeni bir boyut kazanmış ve Osmanlı ekonomisi ham madde-mamul mal ticareti üzerinden sanayi kapitalizmine eklenmek durumunda kalmıştır. Ham madde ihracatı bakımından tütün, Osmanlı dış ticaret gelirleri arasında temel kalemlerden biri haline gelmiş ve bu yüzyıldan itibaren tütün ihracatı gerek miktar gerekse değer olarak önemli artışlar göstermiştir. Söz konusu ihracat artışında başta ücretli emek kullanımı olmak üzere kapitalist üretimin özelliklerini bünyesinde barındıran çiftliklerin önemli rolü olmuştur. Tütünde gözlenen söz konusu olumlu süreç, 1881’de Osmanlı ekonomisinin Düyun-ı Umumiye İdaresinin kontrolü ve

Osmanlı tarafının çifte zarara katlanması yol açmış olup rasyonel bir değerlendirme yapıldığında bu durum fazlasıyla müsrif bir tutum olduğundan çelişkilidir. Ayrıntılar için bk. Berkes (2013).

⁶ XVI. yüzyılın sonundan itibaren oluşan askeri harcamalardaki artış, fetih gelirlerindeki azalma ve Avrupa’dan değerli maden akışının sonucunda ortaya çıkan enflasyon sebebiyle devletin içerisine girdiği mali kriz, devletin reaya ve sipahi üzerindeki vergi yükünde önemli artışlara yol açmış ve bu durum bir kısım reayanın yerel güç sahibi kişilerden borçlanmasıyla sonuçlanmıştır.

⁷ Bu durum Marxist görüş çerçevesinde feodal tarımsal yapılardan kapitalist tarıma geçişin Osmanlı İmparatorluğunda da izlerinin varlığına işaret etmekle birlikte bütünsel bir geçişin var olmadığı çıkarımını desteklemektedir. Nitekim bölge bazında toprak üzerindeki tasarruf hakkını yitirerek proleterleşen reayanın varlığına karşın aynı ya da komşu bölgelerde *çift-hane* sisteminin beraberce var oluşu Osmanlı tarımında birden fazla üretim organizasyonunun bulunduğu ortaya koymaktadır. Birden fazla üretim biçiminin varlığı ve sürdürülebilirliği konusunda ayrıca bk. Rudra (1988).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

denetimi altına girmesi ile sekteye uğramış ve piyasa odaklı zihniyet değişikliğinden tekrar geleneksel Osmanlı zihniyetinin hâkim olduğu bir döneme girilmiştir.

Bu çalışmada Osmanlı tütün sektörünün gelişme süreci, piyasa zihniyetinin geçerliliğine dönük dönüşüm süreci ekseninde incelenmiştir. Çalışmada, konuya ilişkin ikincil kaynakların taranması ve elde edilen bilgilerin karşılaştırılarak değerlendirilmesi şeklinde bir yöntem izlenmiştir. Bu kapsamda öncelikle Osmanlı tütün sektörünün ortaya çıkışına ilişkin bilgiler derlenmiştir. Ardından tarihsel süreç içerisinde tütün sektöründe meydana gelen iktisadi faaliyetlerin Osmanlı iktisadi zihniyet ilkeleri çerçevesinde analizi yapılmış ve elde edilen bulgular tartışılmıştır.⁸ Çalışma altı bölümden oluşmaktadır. Giriş bölümünü izleyen ikinci bölümde Osmanlı tarımsal üretim sistemi genel hatlarıyla açıklanırken, üçüncü bölümde Osmanlı tütün tarımının gelişme süreci ortaya koyulmaktadır. Dördüncü bölümde XVIII. yüzyılda tütün tarımında bölge düzeyinde kapitalist üretim biçiminin koşullarının oluşma süreci analiz edilmiştir. Beşinci bölümün Düyun-ı Umumiye İdaresi ve Reji Şirketi yönetiminde tütün üretim ve ticaretinde Osmanlı geleneksel iktisadi zihniyeti uzantılarının dönüşümüne ayrıldığı çalışma genel bulguların değerlendirildiği Sonuç bölümüyle tamamlanmaktadır.

2. Osmanlı Tarımsal Üretim Sistemine Genel Bakış

Kapitalizm öncesi tarıma dayalı toplumlarda iktidarın temel sorunu tarımsal artığa vergi formunda düzenli bir biçimde el konulması olmuştur. Söz konusu toplumlarda kapitalist üretim ve mübadele ilişkileri yeterince gelişmediğinden tarımsal artığın nakdi olarak toplanması zor olduğu gibi ulaşım olanaklarının yetersizliği sebebiyle elde edilen tarımsal artığın pazara taşınarak paraya çevrilmesi ve devlet görevlilerine maaşlarının ödenmesi de aynı derecede güç olmuştur. Osmanlı sosyal formasyonunda bu güçlüğün giderilmesinde çözüm olarak tımar sistemi tesis edilmiştir (Barkan, 1975: 2; Teoman ve Bozpinar, 2021). Osmanlı tarımında tımar sisteminin geçerli olduğu yerlerde tüm mülkün envanteri yapılmış ve buna *tahrir* denilmiştir. Yeni fethedilen yerlerde vergi alınabilecek her tür maddi değer içeren varlık sayılıp *tahrir* defterlerine kaydedilmiştir.⁹ Sadece tarım arazileri değil şehirlerdeki imalathaneler, değirmenler, pazar yerleri, gümrük kapıları ve limanlar da bu işleme dâhil edilmiştir. Sonrasında, bu gelir kalemleri getirecekleri yıllık gelirin büyüklüklerine göre ayrılmış olup bu birimlere *dirlik* adı verilmiştir. *Dirlikler*, büyükten küçüğe doğru has, zeamet ve tımar şeklinde sıralanmıştır. Has ve zeametler padişaha ya da maaş olarak yüksek devlet görevlilerine,

⁸ Kapitalizm öncesi toplumlarda ve dolayısıyla Osmanlı İmparatorluğunda kapitalist anlamda bir piyasanın varlığından bahsetmek mümkün değildir. Böylesi sosyal formasyonlarda piyasa değil de piyasa işlevi gören yapılar geçerli olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu bağlamında bu tür yapıların bazı karakteristikleri şöyle sıralanabilir: Çarşı, pazar ve panayır gibi mübadeleye dönük organizasyonlar geleneksel olarak devletin kontrolünde olmuş, halk tüketim mallarını, zanaatkarlar ise kendileri için gerekli ham maddeleri bu organizasyonlar aracılığıyla tedarik etmişlerdir. Mübadeleye dönük organizasyonlar üzerindeki merkezin kontrolü loncalar kanalıyla sağlanmıştır. Loncalar bir yandan belirli kalitedeki malların halka uygun fiyatlarla temin edilmesi işlevini yerine getirirken diğer yandan devletin şehir ekonomisi üzerinden düzenli vergi kaynağını oluşturmuşlardır. Ayrıntılar için bk. Özcan (2007) ve Özveren (2007).

⁹ Klasik Dönemde tahrir işleminin 30-40 yılda bir tekrarlandığı belirtilmektedir (Barkan, 1975: 12).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

tımarlar ise bir beratla birlikte Osmanlı ordusunun kırsal alandaki düzenleyici ve savaşçı gücü olan sipahilere dağıtılmıştır.¹⁰

Tımar sistemine dâhil arazilerde sipahiye küçük bir “hasa çiftliği” bırakıldıktan sonra kalan bölümünde köylü aile işletmelerine tasarruf hakkı tanınması suretiyle üretim yapılmıştır. *Çift-hane* olarak adlandırılan sistemde köylü aile işletmeleri, tarımsal artığın devlete vergi olarak aktarılmasında temel vergi birimi kabul edilmiştir (İnalçık, 2009: 189-190). Standart birim, bir çift öküzle “tahıl üretmek üzere” işlenebilecek büyüklükte bir araziye¹¹ tasarruf eden bir köylü ailesinden oluşmuştur (Pamuk, 2010: 42). Birbirinden ayrı ve bağımsız tarlalardan oluşan çiftliğin büyüklüğü, Osmanlı kanunnamelerinde toprağın verimliliğine göre 64 ilâ 138 dönüm arasında saptanmıştır. Tımar sisteminde, devlet tarafından tarımsal artığa el konulmasında esas olarak *çift resmi* uygulanmıştır. *Çift resmi*, *çift-haneye* esas teşkil eden tarımsal arazinin büyüklüğüne göre 12 ya da 22 akçe tutarında ve nakit olarak tahsil edilmiştir. Tımar sistemi kapsamında üretim de vergilendirilmiştir. Bunlardan en önemlisi ve *reaya* üzerinde en fazla yük oluşturanı ürünün belli bir oranı olarak *sipahi* tarafından toplanan *öşür* olmuştur. Bu verginin miktarı ülkenin farklı bölgelerine göre onda bir ilâ beşte bir oranında değişiklik göstermiştir. *Öşür* yalnızca hububata değil tüm tarımsal ürünlere ve üzüm bağlarına, meyve bahçelerine ve arı kovanlarına da uygulanmıştır. Verginin ödenmesi hasat zamanında *reayanın* vergiye karşılık gelen miktarda ürünü *sipahinin* tercihine göre ya onun ambarına teslimi ya da bir günden uzak olmayan pazara taşınması şeklinde gerçekleşmiştir (Pamuk, 2010: 45).

Çift-hane sistemine dayanan Osmanlı tarımsal üretim organizasyonunun, geçimlik ürünleri önceleyen otarşik bir yapıda olduğu kabul edilebilir. Öyle ki köylü ailesi kendi geçimliğini (hububatını), kendi emek gücünü kullanarak üretebilmiş ve kendi yeniden üretimini sağlayabilmiştir.¹² Sipahi ise esas olarak çift resmi ve öşür olmak üzere kendine tahsis edilen

¹⁰ Sipahinin esas görevi askerlik olmuştur. Bu kapsamda çağrıldıklarında ya tek başlarına ya da belirli sayıda askerle birlikte sefere katılmışlardır. Hem kendi geçimlerini hem de bu askeri yükümlülüklerin gerektirdiği masrafları kendilerine tahsis edilen tımarın gelirlerinden elde etmişlerdir (Pamuk, 2010: 47-48). Burada, sipahinin sefere getirmek zorunda olduğu asker sayısının kendisine tahsis edilen tımarın geliriyle orantılı olduğunu belirtmek uygun olacaktır. Sipahi, tımarının her bir fazla 3.000 akçesi için bir asker teçhiz etmiştir. Dahası, bu yükümlülük sadece sipahiye değil zeâmet ve has sahiplerini de kapsamıştır (İnalçık, 2012).

¹¹ Osmanlı iktisadi tarihi yazınında genel kanı çiftliğin büyüklüğünün hem bir aileyi besleyebilecek hem de hanenin kendi yeniden üretim masrafları çıktıktan sonra ödemekle yükümlü olduğu vergiyi de karşılamaya yetecek bir ürün fazlası bırakabilecek düzeyde olduğudur (İnalçık, 2009: 190, 192).

¹² Köylü çiftliklerinin (*çift-hanelerin*) bölünerek küçülmesini veya yeni arazi eklenmesiyle büyük çiftliklere dönüşmesini önlemek üzere devlet, tarımsal arazilerin mülkiyet hakkını *reaya*ya bırakmayarak kendi elinde tutmuştur. Miri adı verilen bu mülkiyet rejiminde tarımsal arazi çiftçiye babadan oğula intikal edecek şekilde kiralanmış sayıldığı gibi kullanıcısının değişimi sıkı bir şekilde devletin kontrolünde tutularak vakfedilmesiyle bağışlanmasına izin verilmemiştir. Çiftçinin tarımsal üretimin düşmesine yol açacak şekilde araziye işlememesine veya araziye terk edip gitmesine izin verilmemiştir (Genç, 2012: 48). Aksi davranışta bulunan çiftçiden *çift bozan resmi* adlı vergi ya da tazminat benzeri bir bedel alınmıştır (Teoman ve Bozpinar, 2021). Devlet, sipahinin olası baskısı karşısında reayayı korumuştur. Bu kapsamda her sancağın kanunnamesinde köylünün vergi ve hizmet yükümlülükleri tek tek sayılmıştır. Sipahiye, bunlara yenilerini ekleyebilme yetkisi verilmemiştir. Bunların dışında sipahi, köydeki kamusal düzenden sorumlu olmakla birlikte köylüye işlediği suçtan dolayı para cezası verme yetkisi kendisine değil kadiya tanınmıştır (İnalçık, 2013). Bu koşulda devletin, reaya üzerinde “bir adalet sağlayıcı” (*nizam-ı alemi* tesis edici) rolünde olduğu görülmektedir. Bu durumu, Orta Doğu toplumlarında Antik Çağ’dan itibaren iktidarın meşrulaştırılmasında kullanılan ideolojik söylemlerden “adalet dairesi” kavramı bağlamında değerlendirmek uygun olur.



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

tımarın gelirlerinden hem kendi geçimliğini sağlamış hem de sefer zamanında beraberinde götüreceği askerin masraflarını karşılamıştır.

XVI. yüzyılın sonlarında hem nüfus artışı hem hazinenin artan masraflarının karşılanmasına yönelik olarak reaya üzerindeki vergi yükünün artması nedeniyle tımar sisteminin işleyiş koşullarında bazı değişiklikler ortaya çıkmıştır. Buna göre tımar sahiplerinin denetimleri altındaki toprakların görece daha büyük bir kısmını kiraladıkları gözlenmiştir.¹³ Köylülerin artı ürünlerinin önemli bir kısmına, iki temel ürün olan buğday ve arpa üzerindeki aynı vergilerle el koyulması bu ürünlerin pazar için üretimini büyük ölçüde sınırlandırmıştır. Öte yandan pazar gereksinmelerini karşılayabilmek ve parasal vergilerini ödeyebilmek için köylüler ticari amaçlarla meyve ve sebze üretimi ve koyun yetiştiriciliğiyle uğraşmışlardır (İnan, 1991: 200). Bununla birlikte döneme ait çalışmalar doğrudan üreticilerin pazarla olan ilişkileri sınırlıyken ticari talepteki artış sonucunda köylünün artı ürünü üzerinde hak sahibi olan kesimlerin (tımar sahipleri, diğer yerel yöneticiler ve ulema) pazarla ilişkilerinin yoğunlaştığını göstermektedir.¹⁴

XVII. yüzyıl itibarıyla başlayan tımar sisteminin çözülüşü sürecinde¹⁵ Osmanlı tarımı daha da ticarileşmiştir. Bu süreçte tarımsal üretimde tımar sisteminin terkedilerek genişleyen bir şekilde iltizam uygulamasına geçilmesi etkili olmuştur. İltizam uygulamasına geçiş toprak üzerindeki sahiplik ve hak durumlarını bulanıklaştırıp devlete karşı yükümlülüklerin daha güç hale gelmesine ve devletin toprak üzerindeki kontrolünün gittikçe zayıflamasına yol açmıştır (Kasaba, 1993: 18-19). Bu kapsamda ayanlar; mültezim, tefeci ve tüccar olarak buldukları bölgelerde nüfuzlarını kullanarak tarımsal vergileri merkezi yönetime aktarmayıp kendilerine mal etmeye başlamışlardır. Ancak iktisadi ve siyasi yerel güç unsurları bu sayede edindikleri sermaye birikimini tarımsal üretim sürecine yatırmayıp üretici üzerinde kurmuş oldukları sömürü oranını yükselterek tarımsal artıktan elde ettikleri payı genişletmeyi yeğlemişlerdir. Nitekim tarımda ticarileşmenin en ileri olduğu Batı Anadolu'da bile en büyük ayanların gücü daha çok tarımsal vergilerin toplanmasından ve uzak mesafe ticaretini ellerinde tutmalarından kaynaklanmıştır (Pamuk, 1984: 84).¹⁶

¹³ Tarımsal mallara olan ticari talebin arttığı bir dönemde tımar sahiplerinin denetledikleri toprakları büyük mülklere dönüştürme yerine kiralamayı tercih etmiş olmaları, tımar sahiplerinin ekim yaptığı alanları ve köylülerden talep edebilecekleri angarya hizmetlerini sınırlayan devlet önlemlerinin etkinliğini göstermektedir. Daha önemlisi bu olgu Osmanlı toplumundaki ticari gelişmenin özgül yapısına ışık tutmaktadır (İnan, 1991: 201).

¹⁴ H. İ. İnan, XVI. yüzyılın ikinci yarısında Tokat ve civarında toplam ürün vergisinin –üreticinin tüketim gereksinimleri için bir pay ayrıldıktan sonra- yaklaşık üçte ikisinin yerel şehir pazarlarında satıldığını ve yiyecek maddeleri için artan talebin yarattığı fiyat artışlarından esasen vergi gelirlerine el koyan kesimlerin yararlanmış olduklarını savunmaktadır (İnan, 1991: 201).

¹⁵ Osmanlı İmparatorluğunda bu süreci harekete geçiren gelişmeler için bk. Pamuk (2010: 113-121).

¹⁶ Literatürdeki "çiftlik" tartışmasını da bu çerçevede değerlendirmek uygun olacaktır. Nitekim H. İnalçık, gerileme döneminde tımar arazilerinin ve mevat arazinin tarımın ticarileşmesi sonucu çiftliklere dönüşmesinin yalnızca dış koşulların etkisine açık belli bölgelerde yaşandığını ve buralarda dahi *çift-hane* temelli yapının değişmediğini belirtmektedir (İnalçık, 2014: 15-34). Diğer taraftan çiftlik üzerine arşiv belgelerine dayanılarak yapılan çalışmalarda elde edilen bulgular, teoride öngörülen sadece pamuk ve tütün gibi ihraç ürünleriyle uğraşan pazara yönelik üretim kurgusuyla örtüşmemektedir. Uzmanlaşmanın sadece sığır yetiştirmekle uğraşan çiftliklerde ortaya çıktığı ve diğerlerinin ise aksine buğday, arpa, darı ve meyve gibi tüketim mallarının büyük çeşitliliğini içeren bir üretim örüntüsü sergilediği görülmektedir. Bu örüntü hem Bulgar çiftlikleri hem de Batı Anadolu çiftlikleri için geçerlidir. Bu kapsamda 1826'da Karaosmanzade Hüseyin Ağa'nın toplam sahip olduğu 9.650 dönüm araziden yalnızca 279 dönümünün yani %2,9'unun pamuk ekimine ayrıldığı ve bunun da 10



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

Devletin toplumsal yapı üzerindeki üretim, yönetim ve askeri araçları kapsayan kontrolünün zayıflaması beraberinde iktisadi faaliyetlerin (özellikle ticaretin ve yatırımların) daha serbest bir ortamda yapılabilmesini getirmiştir. Özellikle sınır bölgelerinde mal ve para dolaşımı üzerinde devlet kontrolünün kaybolduğu dahi ileri sürülmektedir. Diğer taraftan Osmanlı ekonomisi için ticari serbestleşme bakımından nihai şekillenme XVII. yüzyılda gerçekleşmiştir. Bunda bu yüzyılın başındaki dünya konjonktürü fazlasıyla etkisi olmuş ve bu süreçte Osmanlı ekonomisi yeniden örgütlenmiştir (İslamoğlu, 2014: 21-22). Yün, pamuk ve ipekli dokuma gibi var olan üretim dalları gelişmiştir; Balkanlar'da demircilik, Girit'te sabunculuk gibi yeni faaliyet dalları ortaya çıkmıştır. Bu süreçte ham maddeler mahalli kaynaklardan sağlanıp elde edilen ürünler yerel pazarlarda ve çoğu zaman da devlete satılmıştır. Bununla birlikte yüzyılın başındaki bu canlanma dönemi dışında esas itibarıyla XVIII. yüzyıla gelindiğinde devletin XVI. yüzyıla göre artık daha az merkezîyetçi, daha zayıf ve bunlara bağlı olarak dış etkilere açık hale geldiği kabul edilmektedir.¹⁷ XVIII. yüzyılın ikinci yarısında kaçak ticarete ek olarak ticari amaçlarla üretilen pamuk, üzüm, tütün, mısır ve canlı hayvan üretimi ve ihracatı büyük ölçüde artmıştır. Gerek üretim düzeyinde gerekse ihracatta meydana gelen önemli artış Avrupa sanayilerinin ihtiyacını karşılamaya yönelik güçlü talep artışlarına bağlı olarak gerçekleşmiştir (İslamoğlu, 2014: 23).

3. Osmanlı Tütün Tarımı

Bir sıcak iklim bitkisi olan tütün, 56-60 derece kuzey ve 38-40 derece güney enlemleri arasındaki çok geniş bir coğrafyada yetişebilmektedir (Ergün ve Uğurlu, 2006: 116; Karabacak, 2017: 29). Üretim için diğer tarımsal ürünler için verimsiz ve hatta çorak sayılabilecek nitelikteki arazilerde yapılabilmesinin yanında, yetiştirilmesinin arazi ölçeğine fazla bağlı olmayışı ve dolayısıyla küçük işletme ölçeğinde bile gerçekleştirilebilmesi ile iklim koşulları yönünden fazla seçici olmaması tütün üretiminin başlıca avantajları olarak belirtilebilir (Karabacak, 2017: 29). Tütünün normal sıcaklık koşullarında gelişme süresi 90 ilâ 100 gün arasında değişmektedir. Olgunlaşabilmesi için ise en düşük 13°C ve en yüksek 38°C sıcaklık gereklidir (Daşdemir, 2006: 66). Diğer taraftan tohumların çimlenebilmesi için gerekli toprak sıcaklığı en az 11°C olmalıdır (Daşdemir, 2006: 67). Tütün çimlenme döneminde az ışığa ihtiyaç duyar fakat fide döneminde bu ihtiyacı artar. Bu kapsamda bakı etkisine bağlı olarak güneye

dönümünün ekili olmadığı kayda değerdir. Bu durum çiftliklerde kullanılmayan ama ekilebilir nitelikteki arazinin önemli bir yer kapladığını ve dolayısıyla çiftlik arazilerinin yoğun bir şekilde işlendiğinden söz edilemeyeceğini göstermektedir (İslamoğlu, 2014: 50).

¹⁷ Burada, bu dönüşümün ana nedeni bir iç çürümeye değil, devletin var olmasını sağlayan dış koşullardaki değişme olmuştur. Bu bağlamda ilk olarak devletin genişlemesinin sınırlarına varıldığı belirtilebilir. Başka deyişle artık güçlü Avrupa devletlerinden toprak kazanmak imkânsızdır, güneydeki çöller doğal bir engel oluşturmaktadır ve doğu vilayetleri tam olarak devlete bağlanmamış olup bu nedenle de bir atlama tahtası niteliğinde değildir. İkinci olarak dünya ticaret yollarının Akdeniz'den Atlantik'e kayması devletin transit ticaretten elde ettiği gelirleri azaltmış ve bu da gelir toplama zorluklarını daha da artırmıştır. Üçüncü ve sonuncusu dünyada XVIII. yüzyılın ortalarından itibaren ortaya çıkan ekonomik ve siyasi değişikliklerdir. Bu değişiklikler ülkenin batı bölgelerini etkisi altına almıştır. Bu bağlamda üç önemli gelişme söz konusu olmuştur: a) Tahıl fiyatlarında döngüsel yükseliş, b) Avrupa sanayisinin artan ham madde talebi, c) XVIII. yüzyıl sonlarından itibaren Avrupa'yı saran uzun savaş dönemlerinin yarattığı kaçakçılık ve spekülasyon yoluyla zenginleşme olanağı. Bu üç gelişme Osmanlı tüccarına ticari faaliyetlerini Avrupa'ya kaydırmak için yeterli motivasyonu sağlamıştır (İslamoğlu, 2014: 22).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

bakan yamaçlarda daha kaliteli tütün yetişmektedir. Genel olarak yetiştirilebilmesi için yağış düzeyi fazla önemli olmamakla birlikte yağış rejimi bazı özelliklere sahip olmalıdır. Bu kapsamda tütünün ilk olarak gelişme döneminde yani ilkbahar ve yaz başında suya ihtiyaç duyduğu belirtilebilir. İkinci olarak, olgunlaşma döneminde mevsimin kurak geçmesi gerekmektedir. Öyle ki olgunlaşma döneminde mevsimin yağışlı olması ve toprağın nemli olması gelişimini olumsuz etkileyerek kalitesini düşürmektedir (Karabacak, 2017: 29). Genel olarak yetiştirme devresinde (ilkbahar ve yaz başlarında) olmak üzere yıllık ortalama yağışın 500 ilâ 700 mm arasında olduğu bölgeler tütün üretimi için uygundur (Şahin ve Taşlıgil, 2013: 76). Bunun dışında tütün bitkisi şiddetli kuraklık olmaması kaydıyla sulamaya ihtiyaç duymaz (Şahin ve Taşlıgil, 2013: 76; Karabacak, 2017: 29). Son olarak hafif eğimli ve dalgalı arazilerde düz arazilere göre daha iyi yetiştiğinden böylesi arazi yapısına sahip bölgelerde, birçok tarımsal ürüne alternatif teşkil eder (Karabacak, 2017: 29). Tütün, sıralanan özelliklere sahip olan Balkanlar, Trakya ve Anadolu bölgelerine çok iyi adapte olmuş ve Osmanlı ülkesinde yetiştirilen tütün uluslararası düzeyde yüksek kalitesiyle “Şark tütünü” ve “Türk tütünü” adlarıyla üne kavuşmuştur (Karabacak, 2017: 28).

Osmanlı İmparatorluğunda XVII. yüzyıl başlarına kadar tütün mamulleri kullanılmadığı gibi tütün üretimi de yapılmamıştır. Ülkeye tütünün ilk olarak bu yıllarda *okkasına*¹⁸ 5 ilâ 10 *akçe*¹⁹ arasında değişen tutarlarda vergi ödenerek yabancı tüccarlar tarafından getirildiği ve başlangıçtaki getirilme amacının rutubete bağlı hastalıkların tedavisi olduğu belirtilmektedir (Altun, 1995: 5; Doğruel ve Doğruel, 2000: 25; Karagöz, 2020: 497-498). Tütünün Osmanlı İmparatorluğuna girişinin resmi kayıt tarihi ise Hollanda ile yapılmış olan bir ticaret antlaşması uyarınca 1612 yılı olup Osmanlı toplumunda zamanla tütün kullanımı yaygınlaşmış ve bir alışkanlık haline almıştır (Altun, 1995: 5; Ünal, 2007: 17). XVII. yüzyılın ikinci çeyreğinden itibaren hem tütünün iktisadi değerinin arttığı hem de tütün ticaretinin geliştiği tütün yasağının idare edilmiş biçimini gösteren metinlerden anlaşılmaktadır. I. Ahmed Döneminden (1603-1617) başlayarak ülke sınırları dâhilinde tütün kullanımına yasaklar getirilmeye başlanmış ve bunlara dini ve siyasi sebepler²⁰ yanında iktisadi sebepler de gerekçe oluşturmuştur. Şöyle ki, Osmanlı sarayının ilaç ve aydınlatma ihtiyacında kullanılmak üzere balmumunun üretildiği Manisa ve Biga sancaklarında tütün üretimi arttıkça Avrupalı tüccarların gerek tütüne gerekse tütünün kurtlanmasını önlemek için kullanılan balmumuna talep düzeyi de artmıştır. Talep artışına bağlı olarak mumun kantar fiyatı 1400 akçeden 2400 akçeye kadar yükselmiştir (Diğiroğlu, 2007: 18). Fiyat yükselişlerine bağlı olarak Osmanlı

¹⁸ Bir Osmanlı ağırlık ölçüsü birimi olup *okiyye*, *vukiyye*, *vakiyye*, *kıyye* ve *hokka* da denilmiştir. Standardı bulunmamaktadır. Bu kapsamda XVI. ve XVII. yüzyıllarda Macaristan’da 1 *okka* 1.259,2 *gram* iken, XVIII. yüzyılda Basra’da 1 *okkanın* 1.821,7819 *gram*, 1794’te 1.288,172 *gram*, 1841’de 1.282,945 *gram* ve II. Abdülhamid Döneminde 1.287 *gram* olduğu belirtilmektedir. Ayrıntılar için bk. Kallek (2007).

¹⁹ Osmanlı İmparatorluğunun ilk gümüş para birimi olup 1481 yılında 1 *akçenin* ağırlığı 1,181 *gram* iken 1600 yılında 0,323 *gram* ve 1705 yılında 0,169 *gram* olmuştur. Ayrıntılar için bk. Sahillioğlu (1989). Diğer Osmanlı para birimleri *kuruş* ve *para* olup aralarında 1 *kuruş*=120 *akçe*=40 *para* eşitliği geçerli olmuştur. Ayrıntılar için bk. Pamuk (2002).

²⁰ Tütün genellikle kahvehanelerde tüketilen bir ürün olduğu için merkezi otorite insanların bir araya gelip toplumsal bir muhalefet oluşturabilecekleri ihtimaline karşı tütün kullanımına yasaklar getirmeyi uygun görmüştür (Diğiroğlu, 2007: 18-19). Tütün kullanımının dini bakımdan sakıncalı bulunması ise İslam Hukuku’nun keyif verici maddelerin kullanımına olan yasaklayıcı yaklaşımının ulema tarafından farklı yorumlanması ile ilgilidir. Bu konuda ayrıca bk. Karagöz (2020).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

sarayının balmumu tedarikinde zorluklar yaşanmış ve bunun üzerine belirtilen sancaklara gönderilen talimatlarla tütün üretiminin yasaklandığı bildirilmiştir. II. Osman Döneminde (1618-1622) de yasak devam etmiş hatta bizatihi padişah geceleri denetim yapmıştır (Ünal, 2007: 17). IV. Murat Döneminde (1623-1640) zirve yapan yasağa bağlı ağır cezalara rağmen tütün alışkanlığı toplumda yayılmaya devam etmiştir.

Osmanlı ülkesinde ilk tütün ekim alanları Suriye ve Balkanlar olarak kayda geçmiş iken en verimli üretim alanlarını Yenice ve Vardar'daki araziler oluşturmuştur. Evliya Çelebi'nin Seyahatnamesinde aktardıklarından XVII. yüzyıla gelindiğinde tütünün ciddi anlamda üretim ve ticareti yapılan lüks bir ürün haline geldiği anlaşılmaktadır.²¹ Buna göre tütün ticareti Avrupalı tüccarların Osmanlı ülkesine getirdikleri tütünü pazarlayan aracılardan başlatılmıştır. Tütün tarımının yaygınlaşmasıyla ülkede profesyonel bir tüccar grubu oluşmuştur. Üreticiler tütün tarımı için gerekli finansmanı tütün ticareti yapan tüccarlardan karşılıklı menfaate dayalı olarak karşılamışlardır. Tüccar *pey/pay* akçesi adı altında bir ön ödemeyi üretim sürecinin başlangıcında (hasattan 7-8 ay önce) avans olarak yapmış ve bir yandan üreticiyi kaliteli tütün üretmesi için yükümlülük altına sokarken diğer yandan da hasat sonrası tütünü uygun fiyattan alabilme olanağına sahip olmuştur.²² Tütün ticaretinin genişlemesine paralel olarak II. Süleyman Döneminde (1687-1691) tütün Osmanlı hazinesi açısından iyi bir gelir kaynağı olarak görülmüş olmalı ki fiskalizm ilkesinin bir gereği olarak 1687 yılında *okkasından 3 para* tutarında bir vergi alınmaya başlanılmıştır. Vergileme, tütün cinslerine göre artarak devam etmiştir. Öyle ki 1695 yılında Yenice ve Vardar tütünlerinden alınan vergi *okka* başına 20 *paraya* yükseltilmiştir (Altun, 1995: 5).

Üretim artışına bağlı olarak tütün üretimi bir gelir birimi olarak kabul edilmiş ve 1688 yılında *mukataa*²³ haline getirilerek İstanbul Gümrüğü'ne bağlanmıştır. Aynı yılın Ağustos ayında "*duhan resmi*" adıyla tütün gümrük vergisi yürürlüğe girmiştir. Verginin uygulama alanı İsakça'dan Çanakkale'ye kadar Rumeli ile Hudâvendigâr bölgelerini kapsamıştır. Bu sınırlar, tütün gümrük vergisinin 1689 yılı Nisan ayında alkollü içki vergisiyle birlikte "*hamr ü arak ve resm-i duhâ*" adıyla *mukataa* haline getirilmesinden sonra da değişmemiştir. *Mukataa* 1691 yılı temmuz ayında müstakil hale getirilmiş ve uygulama alanı Akdeniz iskeleleri ve bazı adalarla Tuna bölgesini kapsayacak şekilde genişletilmiştir. 1697'de tütün gümrükleri 74'ü Rumeli, 24'ü ise Anadolu ve Orta Doğu bölgelerinde olmak üzere yaygınlaştırılmıştır. Dolayısıyla bir yüzyıl önce dini açıdan caiz olup olmadığı tartışılarak üretimi ve tüketimi yasaklanan tütünün Osmanlı idarecileri nezdindeki algısının farklılaşarak fiskalizm ilkesi uyarınca hazineye gelir sağlayan bir meta haline geldiği anlaşılmaktadır (Diğiroğlu, 2007: 19).

²¹ 1691 yılında tütün üreticilerine yönelik yapılan bir tahrirde 10.487 tütün üreticisi tespit edilmiştir. Öte yandan XVIII. yüzyılın başından XIX. yüzyılın ikinci yarısına kadar tütün ekiminin yapıldığı kaza sayısı 180'den 395'e çıkarken, tütün üreticilerinin sayısı 50.000'den 150.000'e ulaşmıştır (Yapıştıran, 2013: 44).

²² Üreticiler ürettikleri tütünü şehirlerde kurulan haftalık pazarlarda veya yerel pazarlarda satmışlardır. İlk zamanlarda üretici, tımar sahipleri ve vakıf yöneticilerinin iştirakiyle fiyat tespit edilirken XVII. yüzyılın sonuna doğru tüccar grubu, XVIII. yüzyılda mültezimler-malikâne sahipleri de sürece dâhil edilmişlerdir. XVIII. yüzyılda malikâne usulünden emanet usulüne geçildikten sonra devletin memuru olan gümrük emînleri ve XIX. yüzyılda ayanların da bizzat katıldıkları toplantılarda tütünün piyasa fiyatları belirlenmiştir (Yapıştıran, 2013: 45).

²³ Bu kavram, Osmanlı maliyesinde vergi gelir birimini ifade etmiştir. Ayrıntılar için bk. Genç (2006).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

Tütün mukataası hasılatı XVIII. yüzyılın ilk yarısında yaklaşık 1.000.000 kuruşa ulaşmıştır. Bununla birlikte mukataaların malikâne olarak idare edilmesine bağlı olarak devlet hazinesine bu miktarın sadece 1/3'ü yani 350.000 kuruş girmiştir. Bu nedenle malikânegilerin hesabına geçen 650.000 kuruşun da devlete aktarılmasına yönelik arayışlara girilmiştir. Bu kapsamda ilk girişim 1759 yılında İstanbul Tütün Gümrüğü idaresindeki mukataalar üzerine gerçekleşmiştir: Malikâne sahiplerinin büyük bir kısmının muaccele (peşinatları) ödeyerek sahip oldukları mukataalara devlete tarafından el koyulmuş ve yönetimi *Darphane-i Amire*'ye verilmiştir. Bundan sonra *Mukataa-i Gümrük-i Duhan-ı İstanbul ve Tevabi* adı altında Darphane tarafından emanetle idare edilmiştir. Darphane tarafından emanetle idare edilen tütün gümrük mukataalarına zamanla malikânegisi ölenler de dâhil edilmeye başlanmış olup bu amaçla malikâne olarak idare edilenlerde malik değişimi yasaklanmıştır (Yılmaz, 2005: 156). 1768-1774 Osmanlı-Rus savaşı sonrası meydana gelen malî bulanıma bağlı olarak 1775 yılında esham uygulamasına geçilmesiyle birlikte 1776'da ülkedeki bütün tütün gümrükleri *İstanbul ve Arabistan ve Tevabii Duhan Gümrükleri* adıyla birleştirilerek Darphane tarafından emanetle idaresine devam edilmiştir (Yılmaz, 2005: 156-157).²⁴

4. XVIII. Yüzyıl: Osmanlı İmparatorluğu'nun Dünya Ekonomik Sistemine Dâhil Olması, Tütün Üretim ve Ticaretinde Kapitalist Dönüşüm Koşullarının Oluşması

XVIII. yüzyıl, Osmanlı İmparatorluğundaki meta değişim ilişkilerinin Dünya Ekonomik Sistemi'ne²⁵ dâhil olduğu bir dönemi temsil etmektedir. Bu yüzyıl aynı zamanda çalışmanın

²⁴ Tütün gümrükleri *Darphane-i Amire* tarafından 68 yıl idare edilmiştir. 1826 yılında Yeniçeri Ocağının kaldırılmasıyla tütün gümrüklerinin idaresi Darphane'den ayrılmıştır. Aynı yıl tütün gümrük tarifeleri %100 oranında artırılmış ve ertesi yıl tütün mukataalarının idaresi *Mukataat Hazinesine* devredilmiştir. Bu durum, *Mukataat Hazinesi*'nin 1 Ağustos 1834 tarihinde Asakir-i Mansure-i Muhammediye Hazinesi Defterdarlığı şeklinde sadece isim değiştirmesinden sonra da devam etmiştir. Tütün mukataaları, 28 Şubat 1838'de yeni kurulan Maliye Nazırlığına bağlanmıştır. Maliye Nezaretinin 1839 yılı Temmuz ayında *Hazine-i Amire Defterdarlığı* ve *Mukataat Hazinesi Defterdarlığı* olarak ikiye ayrılmasıyla birlikte tütün gümrükleri *Mukataat Hazinesi Defterdarlığı*'nın yönetimine bırakılmıştır. Tanzimat Fermanının ilanından sonra ise 25 Mayıs 1840 tarihinde *Mukataat Hazinesi* yeni kurulan Maliye Nezaretine bağlanmıştır (Yılmaz, 2005: 157).

²⁵ I. Wallerstein tarafından ortaya atılan Modern Dünya-sistemi XVI. yüzyılda doğmuştur (Wallerstein, 2011a: 10). Dünya-sistemi 1450-1600 döneminde genişlemiştir. 1600-1750 döneminde nispi durgunluk yaşamıştır. Bu dönemde Avrupa dünya ekonomisinin dışı karşı bir yapısal değişikliğe yol açan etkisi söz konusu olmamıştır (Wallerstein, 1979). Osmanlı İmparatorluğu 1500-1750 döneminde Avrupa dünya ekonomisiyle ticaret yapmış fakat onun dış alanında kalmıştır. Bu dönemde eksenel bir iş bölümü geçerli olmamıştır. Ticaret; baharat, çay, kürk ve köle gibi lüks nitelikteki malları kapsamıştır. Böylece farklı sosyal değer ölçüleri olan iki ayrı tarihsel sistem arasındaki bir tür ticareten bahsetmek mümkündür. Bu nedenle de "lüks mallar" ve dış alan kavramlarının birlikte bulunduğu bir niteleme yapılmaktadır (Wallerstein, 2011b: 145-146). Osmanlı İmparatorluğunun Avrupa dünya-ekonomisiyle (kapitalist dünya ekonomisiyle) olan ilişkisinin içeriği 1750 dolaylarında hızla değişmeye başlamış ve Osmanlı ülkesi en azından Rumeli, Anadolu, Suriye ve Mısır bölgeleriyle sınırlı olmak üzere kapitalist dünya ekonomisinin üretim süreçlerine yani "uluslararası iş bölümüne" dâhil olmuştur. Bu eklemlenme süreci 1850 dolaylarında tamamlanmıştır. Bu dönemde Osmanlı üretim süreçlerinde üç ana değişiklik ortaya çıkmıştır: Yeni bir ithalat-ihracat modeli, daha büyük ekonomik girişimlerin (ekonomik karar alma organlarının) oluşturulması ve iş gücünün zorlanmasında önemli bir artış. Yeni ithalat-ihracat modeli, dünya ekonomisinde eksensel iş bölümünü oluşturan merkez-çevre ayrımına uygun düşmüştür. Buna göre merkezdeki mamul mallara karşı çevredeki ham maddelerin değişimi söz konusu olmuştur. Osmanlı ülkesinin ham madde ihracatına yoğunlaşması için üretim süreçlerinde iki yönden değişim gerçekleşmiştir. İlki ham madde ihracatının artmasıdır.



Bozpınar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

ikinci bölümünde ifade edildiği gibi Osmanlı sosyal formasyonunun toprak mülkiyet koşullarında meydana gelen değişimler uyarınca dönüşüme uğradığı bir dönem olmuştur. Miri toprak rejiminin tedrici olarak çözülmesi süreci, bu yüzyılda bazı bölgelerde miri toprakların mülkiyetinin ayan, voyvoda gibi ekonomik ve siyasi güç sahibi yerel unsurların eline geçmesiyle farklı bir niteliğe bürünmüştür. Buna göre süreç Osmanlı kırsalında *çift-hane* sistemi ile kapitalist üretim biçiminin özelliklerini gösteren çiftliklerin birlikte var oldukları ikili bir yapıyı ortaya çıkarmıştır (Pala, 1996: 65). Bu dönemde ülkenin ihraç ürünlerinin neredeyse tamamının pamuk başta olmak üzere tek bir ticari ürün üretiminde uzmanlaşan tarımsal işletmeler tarafından temin edildiği söylenebilir. Diğer taraftan aynı yüzyılda devletin kırsal ekonomi üzerindeki denetimi zayıflamış ve üreticiler pazar koşullarına tepki vermekte daha özgür hale gelmişlerdir (Çeken, 2013: 65). Tütün de ihracata konu olan diğer ticari tarımsal ürünlerde olduğu gibi Osmanlı İmparatorluğunun bir çevre ülkesi olarak Dünya Ekonomik Sistemi'ne dâhil olmasını sağlayan ürünlerden biri olmuştur. Buna göre Balkanlar (Tesalya, Epir, Makedonya, Trakya, Meriç vadisi, Tuna kıyıları, Kosova, Metobika kıyıları, Arnavutluk kıyıları, Bosna'nın bazı bölümleri) ve Batı Anadolu'da tütün üreticilerinin bir bölümü bütünüyle dış pazarlara yönelmişlerdir (Çeken, 2013: 64). Nitekim başta ulaşım olanakları olmak üzere piyasa bağlantılarının daha gelişmiş olduğu ve toprak tasarruf biçiminin Osmanlı geleneksel yapısından farklı olarak büyük toprak sahipleri lehine ayrıştığı bu bölgelerde tütün üretiminin ihracata yönelik olarak organize edildiği ve bölge bazında bireysel sermaye birikiminin arttığı gözlenmiştir. Tütün üretimi ve ticareti yapılan Drama, Pravišta ve Serez bölgeleri için İngiliz Konsolos Raporlarından derlenen veriler bu durumu destekler niteliktedir. Bölgede XVIII. yüzyılın henüz başlarında başlayan tütün üretimi sadece yirmi yıl gibi kısa bir sürede artmış ve yüzyılın ikinci çeyreğinin sonu itibarıyla bölgede üretilen tütün Kavala Limanı'ndan İstanbul başta olmak üzere İzmir ve diğer Anadolu vilayetlerine gönderildiği gibi Avrupa'ya da ihraç edilir hale gelmiştir. Dış pazarlar açısından Rusya, Fransa ve Avusturya başı çekmiştir. Konsolos yardımcısı Mailing'in aktardığı bilgiler ışığında artan dış talebin uyardığı tütün üretimi yılın altı ilâ sekiz ayı süresince on beş binden fazla kişiye istihdam sağlar hale gelmiştir. Konsolos raporları uyarınca bölgede üretici-aracı/tüccar ve alıcı arasındaki değişim ilişkilerinin gelişerek tütün ticaretinin kısa sürede oldukça kazanç getiren bir faaliyet haline geldiği anlaşılmaktadır (Arslan, 2009). Buna göre bölgede bulunan büyük toprak sahipleri bölgedeki ayanlar ve bürokratlarla olan yakın ilişkilerini de kullanarak üreticiden oldukça düşük fiyatlardan aldıkları tütünü yüksek kârlarla yabancı tüccarlara satabilmişlerdir. Büyük toprak sahiplerinin tütün alımında edinmiş oldukları söz konusu tekel gücü Osmanlı tarımında XVI. yüzyılın son çeyreğinden itibaren adeta bir gelenek haline gelen küçük üreticiyi/reayayı borçlandırma pratiğine dayanmıştır. Aslında bölgede tütün üretimi yapmakta olan küçük üreticiler hava koşullarının iyi seyrettiği normal ürün yıllarında elde ettikleri tütünü yüksek fiyattan satarak üretime devam edebilmelerini teminat altına alabilen seviyede gelir elde edebilmişlerdir. Bununla birlikte kötü hasat dönemlerinde ya da artan vergi koşullarında kurumsal bir kredi piyasasının yokluğuna bağlı olarak zorunlu bir biçimde borçlanmak zorunda kalmışlardır. Bu durumda büyük toprak sahipleri ile ortak çalışan bölgedeki tütün tüccarları, aracılar ve tefeciler üreticiye borç para vererek alacaklarını ya doğrudan hasadın belirli bir bölümüne el

İkincisi ise el imalatlarına dayalı üretim faaliyetleri peyderpey azalarak adeta bir çöküş süreci gerçekleşmiştir (Wallerstein, 2011b: 151-152).

koyarak ya da üreticinin elindeki ürünü piyasa fiyatının altından satın alarak tahsil etme yoluna gitmişlerdir. Küçük üreticiler, borçlarını geri ödeyemedikleri durumda ise kentlerde mevsimlik işçi olarak çalışmak ya da temelli göç etmek zorunda kalmışlardır (Stergiopoulos, 2016: 98). Bölgedeki tüccarlar içerisinde Selanik'te yaşayan Yahudi tüccarların ağırlığı dikkati çekmektedir. Söz konusu tüccarlar kurmuş oldukları acenteler aracılığıyla tütün alımı yaparak Kavala Limanı üzerinden Fransa, Rusya ve Avusturya'ya ihracatı gerçekleştirmişlerdir.²⁶ Bu noktada 1839 yılında hem malikâne sisteminin lağvedilip doğrudan doğruya mülkiyete dayalı toprak vergisi uygulamasına geçilmesi hem de Balta Limanı Antlaşması (Osmanlı-İngiliz Serbest Ticaret Antlaşması) hükümlerinin uygulanmaya başlaması önemli gelişmeler olarak belirtilebilir.²⁷ Zira Balta Limanı Anlaşması gereğince Osmanlı İmparatorluğu 1826'dan beri uygulamaya koyduğu ham maddelerin dış pazarlara çıkarılmasını engelleyen tekel (yed-i vahit) uygulamasından vazgeçtiği gibi İngiltere ve sömürgelerinde üretilen tüm mallar %3 gümrük ödenmesi koşuluyla Osmanlı pazarına girebilir hale gelmiştir. Dolayısıyla Batı Avrupa'da sanayi kapitalizminin gelişme dinamiği bir yandan Osmanlı tarımında mülkiyet ilişkilerini özel mülkiyet lehine dönüştürürken diğer yandan Batı endüstrilerinin artan ham madde talebine bağlı olarak Osmanlı kırsalında bölge düzeyinde dış pazarlar için üretimde bulunan çiftlik tipinde kapitalist üretim organizasyonlarının zeminini hazırlamıştır (Pala, 1996: 65). Bu durum diğer ticari tarımsal ürünlerde olduğu gibi Osmanlı İmparatorluğu'nun iktisadi ilişkilerin otarşik yapıyı önceleyen biçimde kurgulandığı anlayıştan vazgeçerek ham maddelerin ve tarımsal ürünlerin artan ihracatı ile mamul malların ithalatının serbest bırakıldığı bir iktisadi anlayışa yönelmek suretiyle iâşe ve gelenekçilik ilkelerinden uzaklaşması anlamına gelmiştir.

1844-1854 dönemindeki tütün üretimini gösteren aşağıdaki tablodan tütüne olan yüksek talep düzeyini karşılamaya dönük olarak kurumsal piyasa koşullarının yokluğuna karşın Kavala bölgesinde büyük toprak sahiplerinin üretimi başarıyla organize etmeleri sayesinde önemli üretim artışlarının gerçekleştiği görülmektedir.

Tablo 1: Kavala Bölgesinde Tütün Üretim Miktarları

Yıllar	Miktar (Ton)	Satış değeri (Sterlin)
1844	223	—
1845	892	—
1846	905	—
1847	722	—
1848	287	—
1849	445	63
1850	649	4616
1851	400	4800
1852	103	7762
1853	237	19036
1854	258	31789

Kaynak: Arslan (2009: 171)

²⁶ Dış pazara dönük olarak gayrimüslim Osmanlı tüccar tebaasının ön plana çıkmasında şüphesiz Balta Limanı Antlaşması'nın kendilerine sağlamış olduğu ayrıcalıkların rolü büyük olmuştur. Yahudi ticaret acenteleri yabancı alıcıların kendilerine sağlamış oldukları finansal destek sayesinde bölgede bulunan eşraf ile sıkı ilişki kurmuşlardır. Bu durum Yahudi acenteler dışında bağımsız tüccarların bölgeden doğrudan alım yapmasını neredeyse olanaksız hale getirmiştir.

²⁷ Balta Limanı Antlaşması'nın Osmanlı ekonomisi üzerindeki etkileri için ayrıca bk. Baskıcı (2005).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

Not: Yıllar arasında meydana gelen üretim dalgalanmaları düşük girdi kullanımı koşullarında hava koşullarında kuraklık başta olmak üzere değişimlere bağlanabilir. 1852-1856 arasında meydana gelen üretim düşüşleri ise Kırım Savaşı'na (1853-1856) bağlı olarak bir kısım erkek nüfusunun tütün üretim sürecinden çekilmesi ile açıklanabilir.

Üretimde meydana gelen artışların gayrimüslim tüccar tebaanın ağırlıklı olduğu tüccar sermayesi kanalıyla dış piyasalara pazarlaması suretiyle bölgede önemli düzeyde bir gelir artışının gerçekleşmiş olması kuvvetle muhtemeldir. Nitekim döneme ait konsolos raporlarına dayanarak düzenlenmiş Tablo 1'e göre İngiltere'ye yapılan tütün ihracat miktarı 1850 yılından 1854 yılına 5 kat, değeri ise yaklaşık 8 kat artmıştır. Özetle XIX. yüzyılın ikinci yarısı itibarıyla Balta Limanı Antlaşmasının getirdiği ticaret koşullarında meydana gelen değişimlere bağlı olarak Kavala ve hinterlandının Avrupa'daki tütün işleyicisi endüstrilerin ihtiyacını karşılamak üzere tütün ihracatına dönük olarak yeniden organize oldukları anlaşılmaktadır. Organizasyon sonucunda bölgede refah seviyesinin yükselmesine bağlı olarak sosyoekonomik koşullarda önemli değişimler meydana gelmiştir. Buna göre bölgede toplumsal açıdan kapitalist ekonomilerde görüldüğü biçimde sermaye-emek ayrışması ortaya çıkmış ve geniş bir ücretli çalışan kitlesinin²⁸ yanı sıra güçlü bir ticaret burjuvazisi oluşmuştur.²⁹ Burada dikkat çeken önemli husus, bölge düzeyinde tütün üretim ve ihracatındaki artışa bağlı olarak ortaya çıkan kapitalist yöndeki gelişme dinamiğinin gerisinde Osmanlı İmparatorluğunun kendi iradesi dışında gelişen çevreleşme pratiğinin bulunduğudır. Şüphesiz bölgede kapitalist zihniyetin hâkim olmasında Osmanlı idarecilerinin piyasa odaklı modernleşmeye dönük iktisadi politika tercihlerinden ziyade İngiltere başta olmak üzere sanayileşen Avrupa ülkelerinin Osmanlı İmparatorluğu üzerindeki askeri ve siyasi baskıları da etkili olmuştur.³⁰ Söz konusu pratik bölge düzeyinde de olsa Osmanlı geleneksel ilkelerinden (iaşe ve gelenekçilik) uzaklaşmayı beraberinde getirmiş ve bölgede piyasa zihniyetinin hâkim olması kapitalist dönüşümü sağlayabilmiştir.

Öte yandan tütünün diğer tarla bitkilerinden farklı olarak geniş tarımsal arazilere ihtiyaç göstermeyip küçük ölçekli arazilerde de üretiminin yapılabilmesi Anadolu'da tütün üretiminin küçük üreticiler tarafından sürdürülebilmesine olanak tanımıştır. Konuyla ilgili olarak Anadolu'nun iki farklı coğrafi bölgesinden elde edilen bulguların belirtilmesi uygun olacaktır. XIX. yüzyılda Düzce bölgesinde tütün üretimini inceleyen bir çalışmada tütün tarımı yapan 343 işletmenin tamamının 0,5 ilâ 5 dönüm arasındaki topraklar üzerinde üretim yapan küçük üreticiler olduğu tespit edilmiştir. Benzer biçimde XIX. yüzyılda Bitlis sancağında ürün deseni içerisinde önemli paya sahip olan tütünün ihracat kayıtlarında fazla yer almamasının nedenleri

²⁸ XIX. yüzyılın son çeyreği itibarıyla Kavala bölgesinde yaz aylarında 2000 civarında mevsimlik işçi çalışmaktadır. O dönemde Kavala nüfusunun 8000 civarında olduğu göz önüne alındığında ücretli iş gücünün boyutu daha rahat anlaşılmaktadır (Stergiopoulos, 2016: 99).

²⁹ Kavala bölgesindeki sosyoekonomik değişimin sosyal nitelikteki etkileri ise artan nüfus ve kentleşme olarak ortaya çıkmıştır. Nitekim 40 yıldan az bir zamanda; 1870'lere gelindiğinde Kavala'nın nüfusu ikiye katlanmıştır. Kavala'nın Yunanistan'ın egemenliğine girmesinin ardından kent hızlı bir kentleşme sürecine girmiş ve Kavala kozmopolit bir ticari kent haline dönüşmüştür (Stergiopoulos, 2016: 99).

³⁰ Ele alınan dönem itibarıyla Batılı devletlerin Osmanlı İmparatorluğu üzerinde oluşturdukları siyasi baskının gerisindeki en önemli olay Osmanlı tahtını ve dolayısıyla merkezi otoritesini siyasi bakımdan tehdit eden Kavalalı Mehmet Ali Paşa İsyanı (1833) olmuştur.

arasında kaçakçılık ve ulaşım zorlukları temel faktörler olmasına rağmen yerel pazarda yüksek seviyede pazarlanıyor olması da önemli bir etken olarak değerlendirilmiştir (Yapıştırın, 2013: 43).

5. Tütünde Devlet Tekeli Kurulması, Düyun-ı Umumiye İdaresi ve Tütün Rejisi Dönemi

1848 yılında Avrupa'yı sarsan ekonomik kriz Osmanlı ekonomisini de olumsuz yönde etkilemiş ve ihracattaki gerilemeye bağlı olarak Osmanlı dış ticareti artan açıklarla karşı karşıya kalmıştır (Önsoy, 1999: 400). Bu olumsuz gelişmeyi Rusya ile yapılan Kırım Savaşı'nın (1853-1856) getirmiş olduğu askeri masraflardaki artış takip etmiş ve Osmanlı İmparatorluğu artan harcamalarını finanse edebilmek için tarihinde ilk kez dış borçlanmaya başvurmak zorunda kalmıştır.³¹ Kırım Savaşı'nın sona ermesinin ardından ülkede yapımına başlanan demiryollarının finansman ihtiyacının karşılanmasına yönelik olarak dış borçlanmanın sürekli hale gelmesi ve "borçların yeni borçlarla ödenmesi" şeklindeki yöntemin benimsenmesi Osmanlı İmparatorluğunu mali açıdan yabancı finansörlere bağımlı hale getirmiştir. Borçların geri ödenmesinde teminat olarak muhtelif gelir kaynaklarının gösterilmesiyle birlikte Avrupalı finansörlerin tütün ve ipek başta olmak üzere devletin kontrolündeki gelir kaynaklarına olan ilgisi giderek artmıştır. Bir müddet sonra Osmanlı İmparatorluğu kendi gelir kaynakları üzerindeki denetimini yitirirken bu konuda Avrupa ülkeleri belirleyici duruma gelmeye başlamıştır. Zira Avrupalı ülkeler verdikleri borçlara karşılık çeşitli imtiyazlar alır duruma gelmişlerdir (Noviçev, 1979: 83).

Osmanlı İmparatorluğunda ilk tütün tekeli uygulamasının temelini 1861 yılında İngiltere ile imzalanan Kanlıca Ticaret Antlaşması'na dayandığı kabul edilebilir. Bu anlaşma gereğince tütün ithalatı yasaklanırken İngiltere'nin Osmanlı İmparatorluğundan ihraç edeceği tütün üzerindeki %8 oranındaki gümrük vergisi de kaldırılmıştır.³² Tütün ticareti için dönüm noktası olarak kabul edilebilecek bu kararların ardından Osmanlı İmparatorluğunda, tütün yönetimi ile ilgili olarak Duhan Nazırlığı kurulmuş ve *müruriye resmi* denilen vergi yürürlüğe girmiştir (Demir ve Sönmez, 2021: 473). Buna göre ülkede yetiştirilen tütünlerin bir yerden başka bir yere nakli halinde okka başına 12 kuruş *müruriye resmi* alınmaya başlanılmıştır. Ayrıca ister Osmanlı ister yabancı tebaadan olsunlar bütün tütün ve mamullerini satan bayiler, satış fiyatının %30'u oranındaki *bayi'yye resmi* adıyla bir vergiyi ödemekle mükellef hale gelmişlerdir. Osmanlı maliyecileri 1871 yılında padişaha sundukları arz tezkiresinde kaçakçılığa bağlı olarak tütün gelirlerinin önceki yıllara kıyasla azalarak yıllık 70-80 bin keseye düştüğünü ifade ederek Avrupa'daki tütün rejisi uygulamalarının devlete yüksek gelir sağladığından bahisle rejinin kabulü halinde yıllık 100 bin kese ilave gelir elde edileceğini ileri sürmüşlerdir. Öte yandan tütün kaçakçılığının ancak ürünün devlet eliyle alınıp satılması halinde engellenebileceğini düşünen devlet adamları *inhisar usulü*nün buna çözüm olacağını savunmuşlardır. Devletin, tütünü üreticiden bizatihi kendisinin alıp şirketlere de bizatihi kendisinin satması görüşü de

³¹ Osmanlı İmparatorluğu 75 milyon Frank tutarındaki ilk dış borcu Kırım Savaşı (1853-1856) sırasında 1854 yılında almıştır. Bu ilk dış borçlanma, büyük savaş giderlerinin iç borçlanma yoluyla karşılanması imkânı bulunmamasına bağlı olarak gerçekleştirilmiştir.

³² Fransa ve İngiltere ile imzalanan Kanlıca Ticaret Antlaşması'yla aynı kapsamda antlaşmalar 1862 yılında çeşitli Avrupa devletleri ve Amerika Birleşik Devletleri ile de imzalanmıştır (Demir ve Sönmez, 2021: 473).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

gündeme getirilmiştir. Padişahın bu görüşleri uygun bulması üzerine İstanbul'da İnhisar İdaresi kurulmuş ve 1879 yılında Rüsum-ı Sitte İdaresi kurulana kadar ülkede tütün üretiminde devlet tekeli söz konusu olmuştur (Quataert, 2008: 218).³³ Bunu, Düyun-ı Umumiye İdaresi'nin prototipi olarak kabul edilebilecek, Rüsum-ı Sitte İdaresi'nin 1879 yılında kurulması takip etmiştir (Dığıroğlu, 2007: 23-24). Başında Osmanlı Bankası'nın bulunduğu İdare ile Galata Bankerleri arasında varılan bir anlaşmaya göre tuz ve tütün tekeli, pul resmi, alkollü içkiler, İstanbul sularında yapılan balık avı ve Edirne, Bursa ve Samsun'da ipekten alınan öşür gelirleri 10 yıl süreyle anılan bankerlerin yönetimine bırakılmıştır (Noviçev, 1979: 86). Rüsum-ı Sitte İdaresi yönetiminde tütün geliri yıllık 1 milyon Osmanlı Lirası düzeyine yaklaşmış ve 1880 yılında 643.357, 1881 yılında ise 728.403 Osmanlı Lirası tutarında net kâr elde edilmiştir (Altun, 1995: 13; Oktar, 1999: 459). Haliyle bu durum Avrupalı alacaklıların dikkatlerinden kaçmamış ve gözlerini beklenmedik büyüklükteki tütün gelirlerine dikmişlerdir (Oktar, 1999: 459).

Osmanlı İmparatorluğu, 6 Ekim 1875 tarihinde gelecek beş yıl boyunca borç faiz ve taksitlerinin ancak yarısını ödeyebileceğini ilan ederek kalan tutar için %5 faizli tahviller çıkarmayı ve güvence olarak genel gümrük gelirlerini, tuz ve tütün gelirlerini, Mısır'dan alınan haracı ve bunların yetmemesi durumunda hayvan vergisini önermiştir. Aynı yıl Bosna ve Hersek'te çıkan isyanlar, bunun ardından yaşanan Sırbistan ve Karadağ savaşı ve son olarak Rusya'ya karşı girişilen savaş herhangi bir borç ödemesinin gerçekleştirilemeyeceğini göstermiştir. Rusya mağlubiyeti ülkenin mali durumunu daha da kötüleştirmiştir çünkü 1879 yılında imzalanan barış anlaşması uyarınca Rusya'ya karşı 802.500.000 Frank gibi çok yüksek düzeyde bir savaş tazminatı yükümlülüğü altına girilmiştir (Noviçev, 1979: 85). Böylesi yüksek düzeyde borç yükü, Avrupalı alacaklıları hükümetleri aracılığıyla Osmanlı İmparatorluğu üzerinde bir mali denetim kurulması çabası içine sokmuştur. Bunun sonucu olarak 1878 Berlin Kongresi'nde gerekli karar alınmıştır. Alacaklı Avrupalı devletler ile Osmanlı İmparatorluğu arasında 20 Aralık 1881 tarihinde imzalanan *Muharrem Kararnamesi* uyarınca Osmanlı devlet gelirlerinin bir kısmının alacaklı yabancı sermaye temsilcileri tarafından yönetilerek Osmanlı devlet borçlarının geri ödenebilmesi amacıyla *Düyun-ı Umumiye İdaresi* kurulmuştur (Noviçev, 1979: 86; Blaisdell, 2008: 14). Osmanlı tütün gelirleri *Düyun-ı Umumiye İdaresi* tarafından iki yıl yönetildikten sonra bu gelirleri yönetmek üzere Osmanlı İmparatorluğu, *Düyun-ı Umumiye İdaresi* ve ortaklıklar arasında 27 Mayıs 1883'te "Osmanlı İmparatorluğu'na Ortak Çıkarlar Sağlayan Tütün Tekeli" (*Memalik'i Osmaniye Duhanları Müşterek'ül-menfaa Reji İdaresi*) şirketi-Tütün Rejisi³⁴ kurulmuştur (Altun, 1995: 15; Blaisdell, 2008: 127; Quataert, 2008: 219). Tütün

³³ Osmanlı tütün gelirlerinin toplanmasında 1874-1879 döneminde *bandrol usulü* uygulanmıştır. Bu usul, tütünü değerine göre vergilendirmenin zamanla tütün kalitesini dolayısıyla tütün gelirlerini düşürme riskinden kaçınmak üzere yalnızca devlet tarafından satılan resmi *bandrol* yapıştırılmış sigara ve tütün paketlerinin dolaşımına izin verilmesi şeklinde uygulanmıştır. Tütün gelirleri tuz, ipek ve av vergileriyle gümrük resimlerini de tahsil eden Rüsumat İdaresi tarafından tahsil edilmiştir. Bu sistemde tütün üretimi ve ticareti konusunda –herhangi bir resmi makamdan izin ve ruhsat alınmaksızın- tam bir serbesti söz konusu olmuş ancak ekim aşamasından tüketiciye sunum aşamasına kadar Rüsumat İdaresi üretim miktarı ve satışlara varana kadar sektörde tam bir kontrol sağlamıştır (Altun, 1995: 8-9).

³⁴ Osmanlı iktisat tarihi yazınında ana akım iktisadın piyasa türlerinden olan "tekel"i çağırıştırır anlamda Reji Şirketi ve Osmanlı Tütün Tekeli gibi adların kullanımları tartışmalıdır çünkü o dönemde "reji" kelimesi belirli düzeyde "mültezimlik" kurumuna karşılık gelecek bir anlama sahip olup Osmanlı zihniyetinde geleneksel bir kavramdır. Böylece Tütün Rejisi'nin Osmanlı iktisadi zihniyeti bağlamında gelenekçilik ilkesinin bir uygulaması olduğu söylenebilir.

Rejisi'ne ilişkin mevzuat ve teşkilat şeması kuruluşun temelde kâr amaçlı bir sermaye şirketi olmasına rağmen gerçekte elde ettiği gelirle Osmanlı İmparatorluğunun Düyun-ı Umumiye İdaresi bünyesinde toplanmış borçlarını ödeyen bir kurum olduğunu göstermektedir.³⁵ Reji Şirketi'nin kuruluş anlaşması uyarınca şirket tarafından Düyun-ı Umumiye İdaresi'ne yıllık en az 750.000 Osmanlı Lirası olmak kaydıyla şirket kazançları üzerinden kazanç düzeyine göre artan oranlı bir ödeme yapması öngörülmüştür (Blaisdell, 2008: 127; Quataert, 2008: 219). Bunun yanı sıra Osmanlı İmparatorluğu ile Düyun-ı Umumiye İdaresi şirket kârından önceden belirlenmiş limitler dâhilinde ve ödenmiş sermayenin %8'ini güvence altına alan bir pay almışlardır (Blaisdell, 2008: 127-128). Şirketin kazanç payı dağıtımı aşağıdaki Tablo 2'de gösterilmiştir. Şirketin, kuruluşunu izleyen birkaç yıl hariç kârlı bir şekilde faaliyet gösterdiği ve Osmanlı İmparatorluğunun gelirlerden aldığı payın sürekli arttığı söylenebilir. Bu pay 1888 yılında 1 milyon Osmanlı lirasından fazla iken 1894'te beş kat artarak 5.489.715 Osmanlı Lirası düzeyine ve 1910'da 16.421.903 Osmanlı Lirası düzeyine erişmiştir (Dıġıroġlu, 2007: 143).

Tablo 2: Osmanlı Tütün Gelirlerinin Paylaşımı

Tütün Gelirleri (Osmanlı lirası)	Düyun-ı Umumiye İdaresi Payı (%)	Osmanlı İmparatorluğu Payı (%)	Reji Şirketi Payı (%)
1-500.000	35	30	35
500.000-1.000.000	34	39	27
1.000.000-1.500.000	30	52	18
1.500.000-2.000.000	20	70	10
2.000.000+	15	75	10

Kaynak: Dıġıroġlu (2007: 34)

Balta Limanı Anlaşması ile tütün sektörünün vergilendirilmesi noktasında Osmanlı İmparatorluğu "kilitlenmiş" iken, sektörde fiskalizm ilkesinin uygulanabilmesi için gerekli gelire Reji Şirketi'nden tahsil edeceği gelir payıyla kavuşmuştur. Ancak bu noktada belirtilmesi gereken önemli bir husus, ülkede tütün üretim faaliyetleri genişlerken devletin bunu sadece bir gelir kaynağı olarak gördüğü ve tütünde üretim ile verim düzeyinin yükseltilmesine dönük herhangi bir stratejisinin bulunmadığıdır (Altun, 1995: 6).³⁶ Oysa çalışmada ifade edildiği gibi

³⁵ Bu bağlamda şirketin kuruluşuna ilişkin düzenlemelerin de gerçekte Muharrem Kararnamesi'nin uygulanmasına yönelik ek düzenlemeler olduğu aşikârdır. Şirketin bu gerçek niteliğinin en çok farkında olanlar şüphesiz yine şirketin yöneticileri olmuştur (Altun, 1995: 27). Nitekim bir ortaklar toplantısında şirket genel müdürü şunları söylemiştir: "Yerel yöneticilerin, Tütün Rejisi'nin gerçek yapısını hâlâ anlayamadığını üzüntüyle belirtmek isterim. Onlar, şirketimizin, bir devlet vergisini, devlet adına ve hesabına toplayan bir yönetimden başka bir şey olduğunu anlamamış görünüyorlar." Parvus Efendi (1977: 167).

³⁶ Rejinin tütün üreticilerine üretim ve özellikle pazarlama aşamasında çıkardığı zorluklar üretim düzeylerinin bazı bölgelerde azalmasının temel sebebi olmuştur. Bu zorluklar arasında üreticiye ruhsat vermemek, düşük fiyat teklifinde bulunmak, ambar sayısındaki yetersizlikler ve ambarların üretim bölgelerinin uzağında kurulması sonucu üreticinin yüksek taşıma maliyetleriyle karşılaşması sayılabilir. Reji döneminde üretim gerilemesiyle ilgili



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

XIX. yüzyılda Drama Vilayeti ile Trakya bölgesinde tütün ihracatında kapitalist çiftlikler eliyle başarılı hamlenin devlet tarafından desteklenmesi, Osmanlı ihracat gelirlerinin ipekte olduğu gibi istikrarlı bir biçimde sürdürülebilmesine olanak tanıyabilirdi.³⁷ Öte yandan Rejinin tamamen kendi menfaatini temel alarak yapmış olduğu uygulamalar bir kısım tütün üreticilerinin üretimden vazgeçmelerine bazılarının ise kaçakçılığa yönelmelerine sebep olmuştur. Şöyle ki, Reji tütünün üretimi ve fiyatlandırmasında tekel olduğundan tütüne genellikle düşük fiyat vermiş ve bu durum çiftçiyi kaçakçılığa sevk etmiştir. Örneğin Reji 1885 yılında üreticiden ortalama 7,5 kuruştan aldığı tütünü 26,1 kuruştan satarak %343, 1889 yılında ise 6,5 kuruştan aldığı tütünü 28,1 kuruşa satarak %432 kâr elde etmiştir (Altunsoy, 2021: 43). Bu durum üreticinin Reji'ye bakış açısını olumsuz yönde etkilemiş ve tütün tekelinin Reji'ye geçmesinin ardından daha önce hiç görülmemiş düzeyde kaçakçılık faaliyeti gözlenmeye başlanmış ve hayatını idame ettirmek isteyen üretici için kaçakçılık adeta bir zorunluluk haline almıştır.³⁸ Kaçakçılıkla mücadele için Reji'nin yönetiminde "kolcu" adı verilen güvenlik birimleri kurulmuş ve bu güçler çiftçi üzerindeki baskıyı artırmışlar hatta bazı kaçakçılık vakaları karşısında yetkilerinin de ötesine geçerek silahlı güç kullanmaya kadar giden uygulamalara gitmişlerdir.

Osmanlı tütün sektöründeki kaçakçılığı, devletin istediği takdirde baş edebileceği bir olgu olarak değerlendirmek mümkündür. Ancak devlet kaçakçılığa iase ilkesi çerçevesinde bakarak kaçakçılığa karşı esnek bir tutum sergilemiştir (Dıġıroġlu, 2007: 105). Bu kapsamda 1888 yılında Kastamonu'da ve 1889 yılında Akçaabat'ta devletin (Meclis-i Vükela) ruhsatsız ekilmiş tütünlerin imha edilmeyerek sadece yerlerinin tespit edilmesiyle yetinilmesine karar vermesi ve Reji'ye bu karara karşı muhalefet etmemesi gerektiğinin bildirilmesi belirtilebilir (Dıġıroġlu, 2007: 68). Dolayısıyla Osmanlı tarımsal üretiminde tütün üreticilerinin toplumun önemli bir kesimini oluşturduğu dikkate alındığında bu kesimin iasesinin temini devlet için asayiş ve güvenlik problemlerinin doğması pahasına öncelik arz etmiştir (Dıġıroġlu, 2007: 106). Bunun yanında Osmanlı İmparatorluğu tarafından Reji'nin kuruluş mevzuatının (şartname) yorumlanması devletin iase ilkesi kapsamında bir mevzuat oluşturduğunu göstermektedir. Buna göre Reji tütün tarımının gelişmesini sağlamak, tarımı kolaylaştırmak, üreticiye faizsiz kredi vermek ve tütün yetiştirmek isteyenlerin başvurularını mevzuata aykırı olmadığı sürece kabul etmek durumundadır. Böylece şirketin, ihracat amaçlı olanlar hariç ülkede üretilen tütünlerin hepsini satın alması ve ruhsatname verirken sorun çıkarmayarak halkın tepkisini çekmemesi gerektiği kabul edilmiştir (Dıġıroġlu, 2007: 67).

Reji tekelinin tütün üreticisi üzerinde meydana getirdiği bir diğer olumsuz uygulama ruhsat verme hususunda olmuştur. Reji döneminde tütün üretimi yapmak isteyen her çiftçi ilk önce

Sinop sancağındaki üretim miktarları örnek verilebilir. Buna göre 1890'ların başında Sinop genelindeki yıllık tütün üretimi ortalama 200 ton civarında iken Reji'nin kötü idaresi sonucunda üretim 80 tona kadar gerilemiştir (Demir ve Sönmez, 2021: 477).

³⁷ Osmanlı ipek üretimi ve ihracatını tütünle karşılaştırma imkânı verebilen bir çalışma için bk. Teoman ve Bozpinar (2020).

³⁸ Tütün üreticileri tütünü kaçakçılara satmakla daha yüksek fiyat sağlamanın dışında başka faydalar da elde etmekte idiler. Tütünün kaçakçılara satıldığı durumda üretilecek tütün miktarı sınırlanmıyor, üretici ürününü Reji depolarında bekletip masraf yapmaksızın hemen elinden çıkarabiliyordu. Ayrıca üretici vergi ödemekten kurtulabiliyor, üretimde ortaklık ilişkisinin geçerli olduğu durumda ortakçılar ürünün tamamını toprak sahibiyle bölüşmek zorunda kalmıyordu (Quataert, 1987: 32).



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

Reji'den izin almak zorunda olup aldığı izinle yetiştirebileceği tütün miktarı yine Reji tarafından belirlenmiştir. Uygulamada ruhsatname almak birçok çiftçi için zorlu bir süreç haline dönüşmüştür çünkü Reji'ye ilk ruhsatname başvurusu belirli masraflara katlanmayı gerektirmiştir. İkinci olarak başvuruda bulunmuş olması ruhsatname alınmasını garanti etmemiştir. Zira Reji bazı başvuru sahiplerine ruhsat vermemiştir (Dağ, 2022: 164). Bu kapsamda Reji'nin ruhsat vermede sorun çıkarmasının en önemli sebepleri arasında bir nevi kota uygulayarak üretimi kısıtlama arzusu yer almaktadır. Üretimi kısıtlama arzusunun nedeni ise ortaya çıkacak arz fazlasının tütünün hem kalitesini hem de fiyatını düşüreceği endişesi olmuştur (Aydın ve diğerleri, 2019: 24).

6. Sonuç

Kapitalizm öncesi iktisadi özelliklere sahip toplumların pek çoğunda gözlendiği gibi Osmanlı İmparatorluğundaki iktisadi ilişkiler İmparatorluk ticari kapitalizmin etkisi altına girene değin piyasa harici bazı zihniyet ilkeleri kapsamında belirlenmiştir. M. Genç'e göre bu ilkeler iâşe, gelenekçilik ve fiskalizmdir. Bu ilkelerden iâşe ilkesi ile iktisadi faaliyetlerde tüketiciye öncelik verilerek malların üreticisinden nihai tüketiciye ulaşmasına kadarki tüm aşamalarında sıkı bir devlet müdahaleciliğiyle piyasada mal ve hizmet arzının mümkün olan en yüksek düzeyde tutulmasının amaçlanmıştır. Gelenekçilik ilkesi ile iktisadi ilişkilerde daima kurulu düzenin korunması ve geleneksel kuralların gözetilmesi hedeflenirken, fiskalizm ilkesi iktisadi faaliyetlerden azami düzeyde devlet geliri elde edilmesi ve bu gelirlerin ulaştığı düzeyin gerilemesinin engellenmesi amacının güdülmesi ile işlerlik kazanmıştır. Bu çalışmada Osmanlı tütün sektörünün gelişimi Osmanlı iktisadi zihniyet ilkeleri çerçevesinde incelenmiştir.

XVI. yüzyılda Osmanlı ülkesinde kullanımına başlanan tütün bir müddet sonra mübadele değerine bağlı olarak ticari değeri yüksek bir mal olarak ön plana çıkmıştır. Başlangıçta dini ve siyasi gerekçelerle yasaklanan tütün kullanımının ticari değerinin yüksek oluşu devletin bu mala fiskalizm ilkesi çerçevesinde yaklaşmasına sebep olmuş ve düzenli vergi geliri elde edilmesine yönelik olarak tütün yasakları kaldırılmıştır. Yasakların kaldırılmasına karşın devletin tütün sektörüne yönelik olarak üretimin örgütlenmesi ve verimliliğin artırılması amacıyla herhangi bir dahli olmamış ve devletin kurumsal yapılanması sektörün vergilendirilmesi boyutuyla sınırlı kalmıştır. XVIII. yüzyıldaki Batı Avrupa'daki sanayileşme sürecinde ortaya çıkan ham madde ihtiyacının bir gereği olarak Osmanlı tütününe olan talebin artması sonucunda tütün sektöründe Balkanlar ve Batı Anadolu'da piyasa merkezli tarımsal üretim ve mübadele ilişkilerinin egemenliğini hazırlayıcı koşullar oluşmuştur. Tütün tarımının bu bölgelerde "çiftlik" adı altındaki işletmelerde ihracata yönelik olarak başarıyla organize edilmesi fiskalizm ilkesinin sınırlanmasına, iâşe ve gelenekçilik ilkelerinden ise uzaklaşmasına yol açmıştır. Çalışmada bu durumun ortaya çıkışı Balkanlar ve Batı Anadolu'da geleneksel Osmanlı tımar sisteminin çözülmesi sonucunda toprak mülkiyeti koşullarının bireysel mülkiyet lehine değişmesi ve piyasa merkezli üretimin egemenlik kazanmasıyla ilişkilendirilmiştir.

XIX. yüzyılın ikinci çeyreğinde ise Osmanlı İmparatorluğu ile İngiltere arasında imzalanan Balta Limanı Antlaşması gereğince tütünde fiskalizm ilkesinin uygulanabilmesi noktasında bir kısıt ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda devlet ilk olarak tedricen sektör üzerindeki vergileme gücünü kaybetmiştir. Sonrasında ise sektörden elde ettiği vergi gelirlerini borçlarına karşı teminat

olarak göstermek zorunda kalmıştır. Vergilendirme bağlamındaki mali kısıtın ortadan kaldırılabilmesinde Kırım Savaşı'nın ardından ortaya çıkan mali krizi çözmeye dönük olarak Osmanlı İmparatorluğunun dış borçlanmaya başlamasıyla tütün sektörü özelinde kurumsal tarih bakımından bir dönüm noktasına gelmiştir. Osmanlı İmparatorluğunun mali açıdan iflası sebebiyle alacaklı devletlerin borçların geri ödenebilmesi amacıyla kurdukları *Düyun-ı Umumiye İdaresi*'nin Osmanlı borçlarını ödemesi ve ardından Reji Şirketi'nin elde ettiği gelirlerden devlete pay aktarması fiskalizm kapsamında değerlendirilmiştir. Diğer taraftan tütün kaçakçılığıyla mücadelede devletin esnek bir tutum sergilemesi, devletin iâşe ilkesi çerçevesinde tütün üreticilerinin kendi yeniden üretimlerini sağlayabilmelerine devletin öncelik verdiği şeklinde yorumlanmıştır. Reji tarafından kaçakçılıkla mücadele için yapılan masrafların Osmanlı İmparatorluğu'na aktarılacak payı düşürdüğü fakat bu durumun iâşe ilkesi uğruna fiskalizm ilkesinden ödün verilmesi olarak değerlendirilmiştir. Yani tütün sektörü bakımından Klasik Dönem ve XIX. yüzyıl kıyaslandığında, Klasik Dönemde tedricen fiskalizm ilkesi sınırlanırken iâşe ve gelenekçilik ilkelerinden uzaklaşıldığı; XIX. yüzyılda ise fiskalizmin yine sınırlandığı ancak iâşe ilkesine kısmen geri dönüldüğü söylenebilir.

Kaynakça

- Altun, M. (1995). *Osmanlı Tütün Tekeli: Memalik-i Osmaniye Duhanları Müşterek'ül-menfaa Reji İdaresi*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Altunsoy, B. (2021) *Osmanlı Devleti'nde Tütün Kaçakçılığına Karşı Bir Örgütlenme: Reji Kolcuları ve Uygulamaları* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Bursa Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Arslan, İ. (2009). İngiliz Konsolos Raporları Işığında 19. Yüzyıl Ortalarında Drama Sancağında Tütün Yetiştiriciliği, *Turkish Studies*, 4(3), 154-178.
- Aydın, M., Kaya, P. H. & Karaçor, Z. (2019). Osmanlı İmparatorluğu'nda Özelleştirme Faaliyetlerine Örnek Olarak Reji Tütün İdaresi, *Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (3), 18-28.
- Barkan, Ö. L. (1975). Feodal Düzen ve Osmanlı Timarı. Okyar, O. (Ed.) *Türkiye İktisat Tarihi Semineri: Metinler/Tartışmalar 8-10 Haziran 1973*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Yayınları (1-25).
- Baskıcı, M. M. (2005). *1800-1914 Yıllarında Anadolu'da İktisadi Değişim*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- Berkes, N. (2013). *Türkiye İktisat Tarihi*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Blaisdell, D. C. (2008). *Düvün-ı Umûmiyye: Osmanlı İmparatorluğu'nda Avrupa Mali Denetimi* (3. baskı). (A. İ. Dalgıç Çev.) İstanbul: Nesnel Yayınları.
- Bozpinar, C. (2018). *Osmanlı Devleti'nde İktisadi Zihniyet ve Sanayileşme Sorunsalı: Bursa İpek Sektörü Örneği* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

- Bozpinar, C. (2020). Weberyana Subjektif Rasyonalite: Osmanlı İktisadi Zihniyeti, *Efil Journal*, 3(9), 126-145.
- Çeken, Ç. K. (2013). *İstanbul Ahkam Defterleri Üzerinden 19. Yüzyılda Osmanlı Tarımının Ekonomik ve Hukuki Yönleriyle Değerlendirilmesi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Dağ, M. (2022). 27 Aralık 1886 Tarihli İnhisar-ı Duhan Nizamnamesinin Tatbikine Dair Bir Değerlendirme, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (47), 162-180.
- Daşdemir, S. (2006). *Kimi Tütün Çeşitlerinin Yetiştirilmesine Uygun Ekim Alanlarının Uzaktan Algılama Tekniği Kullanılarak Belirlenmesi ve Bunların Coğrafi Bilgi Sistemi Yazılımları Ortamında Sorgulanması Üzerine Bir Araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ege Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, İzmir.
- Demir, C. & Sönmez, Y. (2021). Tütün Tarımının Sinop Sancağı'ndaki Sosyo-Ekonomik Yansımaları (1839-1923), *History Studies Uluslararası Tarih Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 471-495.
- Dığıroğlu, F. (2007). *Memalik-i Osmaniye Duhanları Müşterekü'l Menfaa Reji Şirketi Trabzon Reji İdaresi: 1883-1914*. İstanbul: Osmanlı Bankası Arşiv ve Araştırma Merkezi.
- Doğruel, F. & Doğruel, A. S. (Ed.) (2000). *Osmanlı'dan Günümüze TEKEL*. İstanbul: Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı.
- Ergün, S. G. & Uğurlu, K. E. (2006). 1935 Yılından Günümüze Türkiye'de Tütün Ekimi ve Üretiminde Bölgesel Değişimler ile Alternatif Ürün Projesinin Etkileri, içinde *IV. Ulusal Coğrafya Sempozyumu Bildiri Metinleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi (115-134).
- Genç, M. (2006). Mukataa, içinde *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* (cilt 31, 129-132), Erişim <http://www.islamansiklopedisi.org.tr/mukataa>.
- Genç, M. (2012). *Osmanlı İmparatorluğunda Devlet ve Ekonomi*. İstanbul: Ötüken Neşriyat.
- Heckscher, E. F. (1935). *Mercantilism* (cilt 2). London: George Allen & Unwin Ltd.
- İnalcık, H. (2009). "Çift-Hane Sistemi: Osmanlı Kırsal Toplumunun Örgütlenmesi", içinde *Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi I*. (H. Berktaş Çev.) İstanbul: Eren Yayıncılık (187-199).
- İnalcık, H. (2012). "Timar", içinde *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* (cilt 41, 168-173), Erişim <https://islamansiklopedisi.org.tr/timar>.
- İnalcık, H. (2013). *Osmanlı İmparatorluğu Klâsik Çağ (1300-1600)*. (R. Sezer Çev.) İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- İnalcık, H. (2014). "Çiftliklerin Doğuşu: Devlet, Toprak Sahipleri ve Kiracılar", içinde *Osmanlı'da Toprak Mülkiyeti ve Ticari Tarım* (2. baskı), Keyder, Ç. & Tabak, F. (Ed.). (Z. Altok Çev.) İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları (15-34).
- İnan, H. İ. (1991). *Osmanlı İmparatorluğu'nda Devlet ve Köylü*. İstanbul: İletişim Yayınları.



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

- İslamoğlu, H. (2014). "16. Yüzyıl Anadolu'sunda Köylüler, Ticarileşme ve Devlet İktidarının Meşrulaştırılması", içinde *Osmanlı'da Toprak Mülkiyeti ve Ticari Tarım* (2. baskı), Keyder, Ç. & Tabak, F. (Ed.). (Z. Altok Çev.) İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları (57-80).
- Kallek, C. (2007). "Okka", içinde *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* (cilt 33, 338-339), Erişim <http://www.islamansiklopedisi.org.tr/okka>.
- Karabacak, K. (2017). "Türkiye'de Tütün Tarımı ve Coğrafi Dağılışı", *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 15 (1), 27-48.
- Karagöz, F. G. (2020). "17. Yüzyılda Mühimme Defterleri ve Ayntâb/Antep Şer'iyeye Sicilleri Örneklerinde Kahvehânelerin Kapatılması ve Tütün Yasaklarının Uygulanması", *Hacettepe Hukuk Fakültesi Dergisi*, 10 (2), 494-554.
- Kasaba, R. (1993). *Osmanlı İmparatorluğu ve Dünya Ekonomisi*. İstanbul: Belge Yayınları.
- Noviçev, A. D. (1979). *Osmanlı İmparatorluğu'nun Yarı Sömürgeleştirilmesi*. (N. Dinçer Çev.) Ankara: Onur Yayınları.
- Oktar, T. Ö. (1999). "Tütün Reji Şirketi-Memâlik-i Şâhâne Duhanları Müşterek-ül Menfaa Reji İdaresi, Reji Şirketinin Kuruluşundan Önceki Gelişmeler", içinde *Osmanlı* (cilt 3), Eren, G. (Ed.). Ankara: Yeni Türkiye Yayınları (459-464).
- Önsoy, R. (1999). *Mali Tutsaklığa Giden Yol: Osmanlı Borçları (1854-1914)*. Ankara: Turhan Kitabevi Yayınları.
- Özcan, T. (2007). "Pazar", içinde *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* (cilt 34, 194-203), Erişim <http://www.islamansiklopedisi.org.tr/pazar>.
- Özveren, E. (2007). "Bazaars of the Thousand and One Nights", *The European Journal of The History of Economic Thought*, 14 (4), 629-655.
- Pala, C. (1996). "Osmanlı İmparatorluğunda Tarımsal Örgütlenme", *Ekonomik Yaklaşım*, 7 (21), 39-69.
- Pamuk, Ş. (2002). "Kuruş", içinde *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* (cilt 26, 458-459), Erişim <http://www.islamansiklopedisi.org.tr/kurus>.
- Pamuk, Ş. (1984). *Osmanlı Ekonomisi ve Dünya Kapitalizmi: 1820-1913*. Ankara: Yurt Yayıncılık.
- Pamuk, Ş. (2010). *Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi: 1500-1914* (6. baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Parvus Efendi (1977). *Türkiye'nin Malî Tutsaklığı*, Sencer, M. (Ed.). İstanbul: May Yayınları.
- Quataert, D. (1987). *Osmanlı Devleti'nde Avrupa İktisadi Yayılımı ve Direniş (1881-1908)*. (S. Tekay Çev.) Ankara: Yurt Yayınları.
- Quataert, D. (2008). *Anadolu'da Osmanlı Reformu ve Tarım: 1876-1908*. (N. Ö. Gündoğan & A. Z. Gündoğan Çev.) İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Rudra, A. (1988). "Pre-Capitalist Modes of Production in non-European Societies", *The Journal of Peasant Studies*, 15 (3), 373-393.



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

- Sahillioğlu, H. (1989). "Akçe", içinde *Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi* (cilt 2, 224-227), Erişim <https://islamansiklopedisi.org.tr/akce>
- Stergiopoulos, D. (2016). "Tobacco Cultivation and Trade in Kavalla and the Ottoman Financial Policy: A Case of Financial Growth in the Late Ottoman Empire", *Advances in Historical Studies*, 5 (2), 92-101.
- Şahin, G. & Taşlıgil, N. (2013). "Türkiye'de Tütün (Nicotiana Tabacum L.) Yetiştiriciliğinin Tarihsel Gelişimi ve Coğrafi Dağılımı", *Doğu Coğrafya Dergisi*, 18 (30), 71-102.
- Teoman, Ö. & Bozpinar, C. (2020). "XIX. Yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu ve Japonya'da Sanayisizleşme: İpekli İmalatı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme", *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 42(1), 157-179.
- Teoman, Ö. & Bozpinar, C. (2021). "Osmanlı İmparatorluğu'nda Celali İsyanları: Chayanovyan Bakış Açısıyla Bir Değerlendirme", *Akdeniz İİBF Dergisi*, 21(1), 121-130.
- Ünal, M. (2007). "Tütünün Dört Yüz Yılı", içinde *Tütün Kitabı* (2. baskı), Naskali, E. G. (Ed.). İstanbul: Kitabevi (17-33).
- Wallerstein, I. (1979). The Ottoman Empire and the Capitalist World-Economy: Same Questions for Research, *Review*, 2(3), 389-398
- Wallerstein, I. (2011a). *Dünya-Sistemleri Analizi: Bir Giriş*. (E. Abadoğlu & N. Ersoy Çev.) İstanbul: bgst Yayınları.
- Wallerstein, I. (2011b). *Modern Dünya Sistemi III* (2. baskı). (L. Boyacı Çev.) İstanbul: Yarın Yayıncılık.
- Yapıştıran, C. (2013). *19. Yüzyıl İkinci Yarısında Bitlis ve Tütün* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Yılmaz, F. (2005). *Osmanlı İmparatorluğu'nda Tütün: Sosyal, Siyasî ve Ekonomik Tahlili-1600-1883* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.

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.

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



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

History of Ottoman Tobacco Sector from the Perspective of Economic Mindset

Cumali Bozpinar, Özgür Teoman

Extended Abstract

It is possible to talk about certain mindset principles at play in the economic life of pre-capitalistic societies. For instance, the market plays a secondary role unlike in societies ruled by capitalist production relations. Therefore, it is possible to define the principles valid for these types of society as non-market economic mindset principles. M. Genç asserted that certain principles of economic mindset are found in pre-capitalistic Ottoman social formation. These are provisionism (iaşe), traditionalism (gelenekçilik), and fiscalism (fiskalizm). The principle of provisionism can be defined as rigorous state intervention to ensure the highest possible level of supply of goods and services at all phases from production to the ultimate consumer. The principle of traditionalism can be defined as the preservation of the status quo in economic relations and the observation of traditional rules. The principle of fiscalism can be described as “incentivizing economic activity to promote the rise of state revenue to the highest possible level and preventing falling below the level that reached” (Genç, 2012). There is an extensive literature in Turkish for a more detailed discussion on these principles (Genç, 2012; Bozpinar, 2018; Bozpinar, 2020). Meanwhile, it is seen that these principles were at play in the Western European societies in the Medieval era. In this context, Heckscher (1935) can be mentioned as a prominent work in the literature.

In this study, the development process of the Ottoman tobacco sector was examined within the framework of the transformation process towards the validity of the market mindset. In the study, a method was followed in the form of examining the secondary sources related to the issue and comparing and evaluating the obtained findings. In this context, firstly, information about the emergence of the Ottoman tobacco industry was compiled. Then, the economic activities that took place in the tobacco sector in the historical process were analyzed within the framework of the Ottoman economic mindset principles and the findings were discussed. The study consists of six parts. Following the introduction part, the Ottoman agricultural production system is explained in general terms, while the development process of Ottoman tobacco agriculture is revealed in the third part. In the fourth part, the process of formation of the conditions of the capitalist mode of production at the regional level in tobacco agriculture in the XVIIIth century is analyzed. The fifth part is devoted to the transformation process including the extensions of the Ottoman traditional economic mindset in tobacco production and trade under the management of the Ottoman Public Debt Administration (Düyun-ı Umumiye Administration) and the Reji Company. The study ends with the conclusion part in which the general findings are evaluated.

Tobacco, which started to be used in the Ottoman country in the XVIIth century, came to the fore after a while as a commodity with high commercial value. In the beginning, tobacco use was banned in the Ottoman country for religious and political reasons. However, the high commercial value of tobacco caused the state to consider this commodity within the framework of the principle of fiscalism. Thus, tobacco bans were lifted in order to obtain regular tax revenue. Despite the lifting of the bans, the state did not have any policy to



Bozpinar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/fsecon.1190164

organize production and increase efficiency in the tobacco sector, and the state's institutional structuring was limited to the taxation of the sector. As a result of the increase in the demand for Ottoman tobacco during the industrialization process in Western Europe in the eighteenth century, the conditions for the dominance of market-based agricultural production and exchange relations in the tobacco sector in the Balkans and Western Anatolia were formed. The successful organization of tobacco farming in enterprises under the name of "çiftlik" in these regions for export has led to the limitation of the principle of fiscalism and move away from the principles of provisionism and traditionalism. In the study, this process was associated with the dissolution of the traditional Ottoman fief system (timar sistemi) in the Balkans and Western Anatolia, with the change of land ownership conditions in favor of private property and the dominance of market-based production.

In the second quarter of the nineteenth century, as per the Balta Limanı Treaty signed between the Ottoman Empire and England, a restriction emerged in the application of the principle of fiscalism in tobacco. In this context, the Ottoman Empire gradually lost its taxation power on the sector and had to show the tax revenues it obtained from the sector as collateral against its debts. In order to solve the financial crisis that emerged after the Crimean War, a turning point has been reached in terms of institutional history in the tobacco sector, with the Ottoman Empire's foreign borrowing. Due to the financial bankruptcy of the Ottoman Empire, the Düyun-ı Umumiye Administration, which was established by the creditor states to repay the debts, paid the Ottoman debts and then transferred a share to the state from the revenues of the Reji Company, which was evaluated within the scope of fiscalism. On the other hand, the flexible approach of the state in the struggle against tobacco smuggling has been interpreted as the state giving priority to tobacco producers to ensure their own reproduction within the framework of the principle of provisionism. It has been evaluated that the expenses made by the Reji Company for the struggle against smuggling reduced the share to be transferred to the Ottoman Empire, but this situation was considered as compromising the principle of fiscalism for the sake of the principle of provisionism.

It is possible to evaluate smuggling in the Ottoman tobacco sector as a phenomenon that the state can deal with if it wishes. However, the state has shown a more flexible attitude towards smugglers depending on the principle of provisionism (Dığıroğlu, 2007: 105). In this context, it can be stated that in Kastamonu in 1888 and in Akçaabat in 1889, the state (Meclis-i Vükela) decided not to destroy the unlicensed cultivated tobacco, only to determine its location, and to inform the Reji Company that it should not oppose this decision (Dığıroğlu, 2007: 68). Considering that the Ottoman tobacco producers constituted an important part of the rural society, the ability of these producers to make a living was a priority for the state at the expense of the public order and security problems (Dığıroğlu, 2007: 106). In addition, the interpretation of the establishment legislation (şartname) of the Reji Company by the Ottoman administration shows that the state created a legislation within the scope of the principle of provisionism. Accordingly, the company is obliged to ensure the necessary tobacco cultivation, give interest-free loans to the producer and accept the applications of those who want to cultivate tobacco as long as they are not against the legislation. Thus, it has been accepted that the company should buy all tobacco produced in the country except for export



Bozpınar, C. & Teoman Ö. (2023). İktisadi Zihniyet Perspektifinden Osmanlı Tütün Sektörü Tarihi.
Fiscaeconomia, 7(1), 483-507. Doi: 10.25295/ fsecon.1190164

purposes, and that it should not cause a problem while issuing licenses and not attract the reaction of the public (Diğıroğlu, 2007: 67).



Research Article/Araştırma Makalesi

Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior

İlişkisel Pazarlama, Bilişsel Çelişki, Müşteri Memnuniyeti ve Yeniden Satın Alma Davranışı Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Çevrimiçi Satın Alma Davranışı Üzerine Bir Araştırma

Eda Dişli BAYRAKTAR¹

Abstract

Especially the rapid technological development of and the rise in internet usage have diversified online shopping sites. Thus, consumers have started to evaluate alternatives in their online shopping site preferences. This situation can create a cognitive dissonance in them. In this direction, the objective of the study was to investigate the impact of bond strategies on cognitive dissonance behavior and the impact of the cognitive dissonance on satisfaction and repurchase behavior of customers in RM. The survey questionnaire forms prepared for this purpose were delivered to the participants using both online and face-to-face questionnaires. Totally 401 responses were submitted. Whether or not a relationship exists between the variables in the model was determined using the LISREL 8.7 software within the framework of the structural equation model. Study results revealed that social, structural, and financial bonds had negative and significant impacts on CD. In other words, it is determined that a one-unit increase in the social, structural, and financial bonds of the participants would have an adverse impact on their CD levels. Moreover, it was detected that CD had a negative and significant impact on customer satisfaction and repurchase behavior.

Jel Codes: M31, L96, M15

Keywords: Relationship marketing, cognitive dissonance, customer satisfaction, customer loyalty

¹ Dr., Gümüşhane Üniversitesi, edadisl6138@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7334-1725



Bayraktar, E. D. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 508-524. Doi: 10.25295/fsecon.1186447

Öz

Özellikle teknolojinin hızlı gelişimi ve internet kullanım oranının artması çevrimiçi alışveriş sitelerini de çeşitlendirmiştir. Böylece tüketiciler internet alışveriş sitesi tercihlerinde alternatifleri değerlendirmeye başlamışlardır. Bu durum onlarda bilişsel olarak çelişki yaratabilmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın amacı, ilişki pazarlamada bağ stratejilerinin bilişsel çelişki davranışına etkisi ile bilişsel çelişki yaşayan müşterilerin memnuniyet ve yeniden satın alma davranışına etkisini incelemektir. Bu amaçla hazırlanan anket formu gerek yüz yüze gerekse de çevrimiçi anket yöntemiyle katılımcılara ulaştırılmıştır. Ankete toplamda 401 geri dönüş sağlanmıştır. Modeldeki değişkenler arasında ilişki bulunup bulunmadığı yapısal eşitlik modeli yardımıyla LISREL 8.7 programından yararlanarak tespit edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, sosyal bağların, yapısal bağların ve finansal bağların bilişsel çelişki üzerinde negatif yönlü anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Diğer bir deyişle katılımcıların sosyal, yapısal ve finansal bağlar düzeylerinde meydana getirdikleri bir birimlik artış bilişsel çelişki düzeyleri üzerinde negatif yönde bir etki yapacağı belirlenmiştir. Ayrıca araştırmada çelişkinin müşteri memnuniyeti ve tekrar satın alma davranışına da olumsuz ve anlamlı bir etkisi bulunduğu saptanmıştır. Olmalıdır. Özetle, araştırmanın amacı, yöntem ve bulguları, veri toplama araçlarından bahsedilmelidir. 12, punto, Calibri, iki yana yaslı. Özetler, en az 150, en fazla 250 kelime olmalıdır.

Jel Kodları: M31, L96, M15

Ana Kelimeler: İlişki pazarlama, bilişsel uyumsuzluk, müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati



Bayraktar, E. D. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaeconomia*, 7(1), 508-524. Doi: 10.25295/fsecon.1186447

1. Introduction

In the 21st century, conventional marketing has been replaced by a relationship marketing approach, which establishes long-term and permanent relationships with customers, based on trust. This notion, which considers the customer as the focal point of all its activities, has become one of the crucial competitive instruments that would make a difference for companies. Relationship marketing (RM) is utilized in both service and production companies to enhance customer value, maintain customer satisfaction, and improve customer loyalty (Kılıç, 2010). Basically, the objective of RM involves maintaining and developing long-term associations with key parties, including customers, distributors, and suppliers ensuring the sustainability of customer satisfaction. As a result of establishing mutually satisfactory relationships in this regard; economic, structural, and social outcomes are obtained. This whole process is commenced as soon as the purchase takes place and persists after the sale (Kotler, 2001). Contemporary corporate managers are encouraged to strengthen the bonds between their companies and their customers, especially to establish these relationships through RM. Along with the increasing importance of customer loyalty, various companies strive for enhancing customer satisfaction through customer retention programs as well as RM strategies (Sharifi & Esfidani, 2014; Yi & La, 2004). Notwithstanding efforts are made by companies to ensure customer satisfaction and loyalty through RM, sometimes consumers may feel uncomfortable and regret this situation upon comparing the alternatives offered to them after the purchase and having to choose among various options (Solomon et al., 2006; Festinger, 1957).

Firstly, the impact of cognitive dissonance (CD), which has been the subject of psychology research studies, on contemporary consumer behavior is to be investigated. This situation, in which consumers experience following the purchase, has begun to draw attention as time passes, due to the possibility of negatively affecting the customer satisfaction and loyalty of the companies. Cognitive contradictions occurring in the inner and outer natures of consumers have led consumer behavioral scientists to feel that they should question such situations. The consumer who wishes to purchase a product is left with more than one alternative, and whenever he/she cannot attain the anticipated benefit/performance following the purchase of the attractive product, the regret that he/she would experience due to the fact that he/she did not purchase the first product triggers CD (Elüstün, 2020: 37). In the aftermath of most purchasing decisions, the consumer encounters the concern of having to consider many alternatives with various qualities and benefits. Frequently, consumers choose merely one alternative, making a decision versus other alternatives to purchase (Kaish, 1967). According to the CD theory, the inconsistencies felt by the individual cause psychological discomfort and this leads consumers to mitigate or eliminate CD (Yap and Gaur, 2014). Consumers experiencing CD are more likely to be in pursuit of information regarding the purchased product. They wish to realize whether they have picked the right choice and/or what has gone wrong and to get familiar with other brands' products. Besides, they wish to learn about the details of the products they purchase by asking around and accessing discussion groups and websites in order to reduce the perceived risk pertinent to the purchased product's performance (Leonidou & Skarmeas, 2015).



Bayraktar, E. D. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaeconomia*, 7(1), 508-524. Doi: 10.25295/fsecon.1186447

Upon considering the studies in the marketing field, CD is perceived as the inconsistency in purchasing behaviors. Because being left with two or more options leads consumers to indecision. The individual may also plunge into CD along with the fact that better and different alternatives exist for the product he/she purchases as well as the regret caused by missing out on the alternatives. Nevertheless, consumers may experience dissonance, not only when it comes to products and services, but also when circumstances such as online or in-store shopping occur (Aydın & Yılmaz, 2018). In today's world with high prevalence level of online shopping, for various reasons such as the reliability of the information and the website, the visuals on the website may be effective in the CD of consumers who tend to shop online (Eskiler & Altunışık, 2012).

Along with the rapid development of technology, consumers may diversify their preferences and alter their shopping channels through the Internet and mobile devices. However, this situation also triggers the impulsive purchasing behavior of consumers since it facilitates the spread and convenience of e-commerce. This situation paves the way for the formation of negative cognitive and emotional states (Beatty & Ferrell, 1998; Chang & Tseng, 2014; Liao et al., 2016; Chen et al., 2021).

The CD concept has been thoroughly studied. Nonetheless, only a few studies have discussed the association between RM and CD. As stated in the relevant literature, although similar relationships have been tested previously, it is seen that the relationships discussed in this study have been tested more restrictively in the literature on the subdimensions of the variables. For instance, RM is discussed in terms of economic, social, and structural dimensions in this study, whereas it has been considered merely in terms of trust and communication dimensions in previous studies. Moreover, the study is also crucial in terms of addressing the issue of online cognitive dissonance. Because rapid development of technology and the rise in Internet usage have diversified online shopping websites. Thus, consumers have begun to consider alternatives in their online shopping website preferences. For this purpose, in the first part of the research, the concepts of RM, CD, and customer satisfaction, as well as customer loyalty, are explained and an overall literature review on its sub-dimensions is presented. In the second part, information regarding the variables of the research is presented and the obtained findings of the survey application and the analysis results are introduced. In the last part, the research results are assessed in terms of online shopping websites, and recommendations are made for future studies.

2. Literature Review

In this part, a literature review on RM and its bonds, CD, customer satisfaction, and repurchase behavior is introduced.

2.1. Relationship Marketing (RM)

RM, which is considered a new marketing practice, has emerged due to advanced communication and information technologies and the existence of new communication



Bayraktar, E. D. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaeconomia*, 7(1), 508-524. Doi: 10.25295/fsecon.1186447

forums such as the Internet (Bolton & Bhattacharya, 2000). RM involves the process of developing, identifying, terminating, and maintaining relational exchanges between the parties in order to enhance the performance of companies (Palmatier, 2007: 3; Morgan & Hunt, 1994: 22). According to Kotler, the main aim of RM is to improve long-term trust-based relationships between the buyer and the seller (Kotler, 2001). Since having a new client requires higher costs than retaining an existing one, the focus of RM is, in general, usually considered to be customer retention (Reicheld, 1996).

Since its emergence, RM has been examined by various authors (Peltier & Westfall, 2000) in three different aspects such as financial, social, and structural bonds.

2.1.1. Financial Bonds

Financial bonds involve the reinforcement of customer loyalty by using bonds, personalized price quotes, or other economic supports (Berry, 1995: 240). Financial bonds refer to a kind of business practice that aims to improve customer loyalty through pricing incentives. It is especially considered a source of motivation for customers to engage in relational exchanges (Peltier & Westfall, 2000). Financial bonds rank first in connecting customers to the company with economic factors.

Companies particularly tend to reward loyal customers by offering them personalized price offers. For instance, airline companies' application of mile points for their frequent flyer customers, and shopping points from supermarkets (Lin et al., 2003; Varinli, 2008). Financial incentives provided by companies also significantly affect customers' preferences for goods and services. Nonetheless, since the relationships established through financial bonds may be easily imitated by rival companies, a better economic advantage offered to customers as an alternative may discourage customers from doing business with the company (Yılmaz, 2016).

2.1.2. Social Bonds

According to this strategy, keeping in touch with customers, being familiar with their needs, and maintaining a positive association with them provide significant benefits for companies (Berry, 1995; Williams et al., 1998). The friendships established among service providers and customers are extremely crucial in terms of customer retention for the companies and establishing long-term relationships (Lin et al., 2003). Companies that regularly implement both social and financial bonds assist their customers to fulfill their psychological and emotional needs besides financial advantages (Yılmaz, 2016). In establishing social bonds, salespeople should frequently communicate with customers, understand exactly what their needs are, and make each customer feel valued and unique (Tzokas, Saren & Kyziridis, 2001).

2.1.3. Structural Bonds

Another way of maintaining customer loyalty is through structural bonds. Structural bonds occur whenever customers adapt their service delivery system to get rid of their problems.



Bayraktar, E. D. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaeconomia*, 7(1), 508-524. Doi: 10.25295/fsecon.1186447

These solutions are specific to customers and cannot be easily imitated by competitors (Berry, 1995). Innovative channels, customer databases, and bilateral information exchange technologies developed especially in the banking sector are perceived as investments for structural bonds. These investments generate an easier and more customized environment for customers to purchase products or services and provide significant advantages over competitors (Lin et al., 2003). Since structural bonds also save time for customers to solve the major problems they experience within the company, male customers are seen as more likely to be affected by the structural bonds than female customers (Chen & Chiu, 2009: 1586).

2.2. Cognitive Dissonance (CD)

CD is a psychological disorder that emerges whenever an inconsistency occurs between a person's beliefs and contradictory information (Bolia et al., 2016). The concept was first coined by US psychologist Leon Festinger in the 1950s. According to Festinger, CD would have been defined as "the sum of the elements of knowledge that individuals have regarding their attitudes, behaviors, and environments". Such a concept also reflected the psychological discomfort that one might have encountered upon choosing among numerous options (Festinger, 1962). Although the concept of CD has been discussed in the field of psychology and sociology, it has also been the subject of studies in the field of marketing. Accordingly, the consumer may experience purchasing anxiety and this may be reflected in all aspects of the decision-making process. CD may influence consumers' choices, assessments, and behaviors (Ayazlar & Yüksel, 2012).

Odabaşı & Barış (2002) listed the causes of CD as follows:

- Increase in negativities in the purchased service or product due to the decision made regarding the purchase.
- Increasing the number of different options.
- The fact that products and services that are more attractive to the consumer could not be chosen and the increasing positive features of these options.
- Decisions made by chance and due to compelling reasons trigger CD.
- Conflicts between consumer groups that would affect consumers' preferences.

Consumers may have the concern of having to consider many alternatives with various features and benefits in most of their purchasing decisions. At such times, consumers choose merely one alternative, making a decision over other alternatives to purchase (Kaish, 1967). If consumers are unsure of their decision and think that they should give up on the favorite properties of non-chosen alternatives, they may experience psychological dissonance upon making a choice (Koller & Salzberger, 2012).

2.3. Customer Satisfaction and Repurchase



Bayraktar, E. D. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaeconomia*, 7(1), 508-524. Doi: 10.25295/fsecon.1186447

Individuals who directly or indirectly benefit from the services or products provided by an institution or organization may be referred to as customers. Undoubtedly, one of the most crucial strategies for companies involves customer satisfaction (Eroğlu, 2005: 8). The psychological concept that describes consumers' contentment with the product they purchase, as well as feeling good and happy, is known as customer satisfaction (Lengler & Moyano, 2011). As of today, customer satisfaction is perceived as the main element in the success of companies. Customers, who are satisfied with the products they purchase, tend to keep receiving services from that company and recommend that service or product to their friends. Predicting customer expectations constitutes the basis of customer satisfaction. Therefore, companies are apt to organize the services they offer in a way that is high quality and effective in order to fulfill customer expectations and enhance their service quality (Şahin & Şen, 2017).

Customer satisfaction encourages future repurchase intention and enhances the frequency of purchase. Therefore, it has a positive impact on purchasing behavior. Meaning, as customer satisfaction increases, repurchase frequency and loyalty also increase (Puligadda et al., 2012).

Customer loyalty occurs as a natural outcome of customer satisfaction (Jones and Sasser, 1995: 89). Newman & Werbel (1973) described loyal customers as "individuals who repurchase a brand, merely think of that brand, and do not seek any knowledge regarding the brand". If consumers are satisfied and content due to the purchase of a product, they are likely to choose the very same company afterward. Thus, the first phase of customer loyalty is commenced (Martenson, 2007: 544).

3. The Relationship Between Relationship Marketing, Customer Satisfaction, Customer Loyalty, and Cognitive Dissonance Behavior

Table 1: Some Studies Conducted on the Association between Relationship Marketing, Customer Satisfaction, Customer Loyalty and Cognitive Dissonance Behavior

Author(s) Year	Research Subject	Application Field	Methods and Analyses	Results
Sharifi & Esfidani (2014)	The influence of relationship marketing on cognitive dissonance, customer satisfaction, and customer loyalty: cognitive dissonance and the mediating role of trust	Cellular phone consumers	Structural equation modeling	Relationship marketing activities (communication and trust) reduced cognitive dissonance, and thus, customer satisfaction and loyalty were maintained. The mediating effect of trust was also proven.
Chiu et al. (2005)	The relationship between relationship marketing customer value and customer loyalty	Banking customers	Structural equation modeling	Relational bonds (financial, structural, and social) positively affected customer loyalty.
Salzberger & Koller (2010)	The effect of the relationship between cognitive dissonance and customer satisfaction on loyalty and complaint behavior	Consumers purchasing electronic appliances	Structural equation modeling	Although satisfaction had an impact on loyalty, as well as future purchase intention and word-of-mouth marketing behavior, cognitive dissonance had an impact on complaint behavior.
Kim (2011)	It proposes a model to examine the relationship between cognitive dissonance and relationship marketing variables (trust and value) and the extent to which consumers process and cognitively perceive information when encountering word-of-mouth (WOM) messages.	Hotel and Motel customers	Structural equation modeling / Semi-structured interview	When cognitive dissonance theory conflicted with consumers' beliefs, the consumers were confronted with WOM messages.
Mao & Oppewal (2010)	Investigating the impacts of the post-purchase cognitive dissonance on consumer satisfaction and perceived service quality.	Students choosing universities	Structural equation modeling / Semi-structured interview	Cognitive dissonance (inconsistent information) experienced after university selection was found to have an impact on customer satisfaction and perceived service quality.
Demirgüneş & Avçılar (2017)	The impact of the cognitive dissonance on external information seeking and consumer complaint assessments	Smartphone users	PLS-PM analysis	The findings revealed that once consumers had emotional and rational inconsistencies following the purchase of a smartphone, they needed external knowledge (such as asking other stores), and such knowledge-seeking behavior led to adverse consumer reactions such as complaints and intent to refund.
Aydın & Yılmaz (2018)	Investigation of cognitive dissonance behavior in online shopping.	Online shopping consumers	Structural equation modeling / (PLS-PM) analysis	According to the results obtained from the research, hedonic consumption tendency, instinctive purchases, perceived risk and value were found effective on cognitive dissonance since it affected purchase intention.
Cairns, et al. (2021)	Think eco, be eco? The contradiction between attitudes and behaviors of Generation Y fashion consumers	Generation Y fashion consumers	Semi-structured interview	According to the research findings, the members of Generation Y tried to justify their behaviors with cognitive dissonance feelings such as 'irritability' and 'guilt' upon purchasing fast fashion. Such a situation was seen as a crucial factor in sustainable product preferences in the future.

4. Methodology

In this part of the study, the sample and population of the study, the data collection method and tools, research variables, and scale dimensions are included.

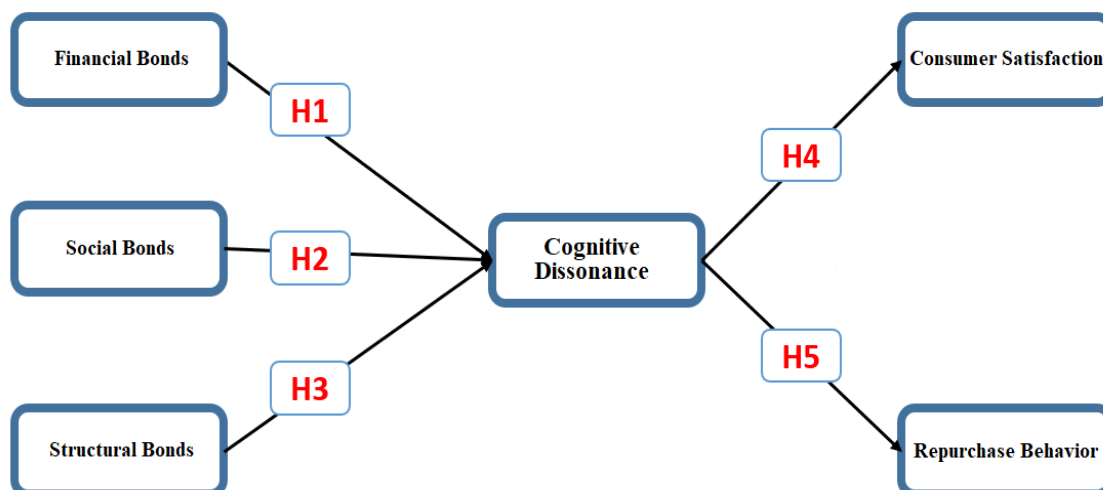
4.1. Research Population and Sample

The necessary permission to carry out the data collection process was obtained on 27 April 2022 by applying to the Ethics Committee of Gumushane University (Document no E-95674917-108.99-92910). This research study's sample consists of consumers over the age of 18 who have previously shopped online. In this context, in order to reach the participants, both face-to-face and online survey questionnaire forms were delivered to the participants as the data collection tool of the research. In this regard, it can be claimed that the sampling technique of the research study is simple random sampling method (Gürbüz & Şahin, 2018: 132). Therefore, the research findings are valid merely for the employees within the scope of the research, and one should act meticulously in applying them to the overall population. As a result of a data collection process of approximately one month, a total of 401 survey questionnaire forms were retrieved. According to Gürbüz & Şahin (2018), a sample of this size has the power to represent quite a large population at the 95% confidence level.

4.2. Research Model and Hypotheses

The model established according to the main objective of the study, and the hypotheses are illustrated as follows.

Figure 1: Research Model



Citation/Atıf: Bayraktar, E. (2023). Examining the Relationship Between Relationship Marketing, Cognitive Dissonance, Customer Satisfaction and Repurchase Behavior: A Study on Online Purchasing Behavior. *Fiscaeconomia*, 7(1), 1117-1139. Doi: 10.25295/ fsecon.1186447

Hypotheses:

- H₁:** Participants' levels of financial bonds have negative impacts on CD.
H₂: Participants' levels of social bonds have negative impacts on CD.
H₃: Participants' levels of structural bonds have negative impacts on CD.
H₄: Participants' levels of CD have negative impacts on customer satisfaction.
H₅: Participants' levels of CD have negative impacts on repurchase behaviors.

4.3. Data Collection Method and Tool

Both face-to-face and online survey questionnaire methods are used to collect the research data. A 5-point Likert-type scale (1: Totally Disagree, 2: Disagree, 3: Undecided, 4: Agree, 5: Totally Agree) is employed to measure the opinions of the participants in the survey questionnaire form developed within this framework.

5. Variables of the Research Model

The sources and dimensions used within the scope of the study are shown in Table 2 below.

Table 2: Research Variables and Scale Dimensions

Relationship Marketing Bond Strategies Scale	
Economic Bonds	(Chen & Chiu, 2009), (Liang et al., 2008), (Lin et al., 2003)
Structural Bonds	
Social Bonds	
Cognitive Dissonance Behavior Scale	(Koller & Salzberger, 2007)
Customer Satisfaction Scale	(Sharifi & Esfidani, 2014)
Repurchase Scale	(Koçoğlu, 2016)

6. Findings

In this part of the research study, the SPSS 25 software is used to make assessments regarding the variables in the model. Furthermore, the association between the variables in the model is determined within the framework of the structural equation model (SEM) using the LISREL 8.7 software, and the findings are interpreted. Subsequently, the test results of the research hypotheses and the assessment of the findings are presented.

6.1. Findings Regarding Descriptive Features

In the first part of the questionnaire prepared to obtain data for the research study, some questions are included for determining the demographic properties of the participants. In this context, the findings of the demographic properties of a total of 401 participants are presented below.

Table 3: Findings Regarding Demographic Properties

Demographic	Group	n	%
Age	18-26	118	29.4
	27-35	86	21.4
	36-44	114	28.4
	45 +	83	20.7
Gender	Female	185	46.1
	Male	216	53.9
Online Shopping Frequency	Once a Year	36	9.0
	Once a Week	34	8.5
	Once a Month	60	15.0
	Several Times a Month	141	35.2
	Once in Several Months	130	32.4

According to Table 3, upon examining the demographic properties of the participants of the research, 29.4% of the participants are detected to be 18–26-year-old, 21.4% 27-35 year-old, 28.4% 36-44 year-old, and 20.7% are 45 or older; whereas 53.9% of the participants are male, and 46.1% are female. It is determined that 9% of the participants shop online once a year, 8.5% once a week, 15% once a month, 35.2% several times a month, and 32.4% once in several months.

6.2. Findings of the Reliability, Explanatory, and Confirmatory Factor Analyses (CFA) Regarding the Scales

Explanatory factor analysis is performed to determine the validity as well as the reliability of the scales, and confirmatory factor analyses regarding the scales are performed for the research model.

6.2.1. Findings of the Reliability and CFA Findings Regarding the Relational Marketing Strategies Scale

The item analysis results, reliability levels, and explanatory factor analysis results in terms of the validity and reliability of the RM scale are given in Table 4. It is anticipated that the association of the items with the others may not assume a value lower than 0.30 (Büyüköztürk, 2009).

Table 4: Reliability, Explanatory Factor Analysis, and Item Analysis Results Regarding the Relationship Marketing Strategies Scale

Item No	Factors			Item - Scale Relationship
	1	2	3	
11	.748			.782
12	.833			.853
15	.853			.848
18	.859			.861
16	.861			.858
14	.862			.862
17	.864			.849
13	.865			.852
7		.744		.654
10		.754		.812
9		.765		.802
8		.797		.782
6		.806		.752
5		.866		.742
4			.757	.727
3			.790	.772
2			.791	.786
1			.793	.781
Confidence Level	.979	.948	.941	.972
Eigenvalue	6.755	4.906	3.515	
Variance Explained (%)	37.529	27.254	19.527	84.310

KMO: .960; Bartlett's Test of Sphericity = $X^2(153)=9589,454$; $p=.000$

As seen in Table 4, it is decided that there is no need to exclude an item from the scale, since the correlation value of the items with the others is lower than .30. The reliability level of the scale is determined as high (C.Alpha = .972).

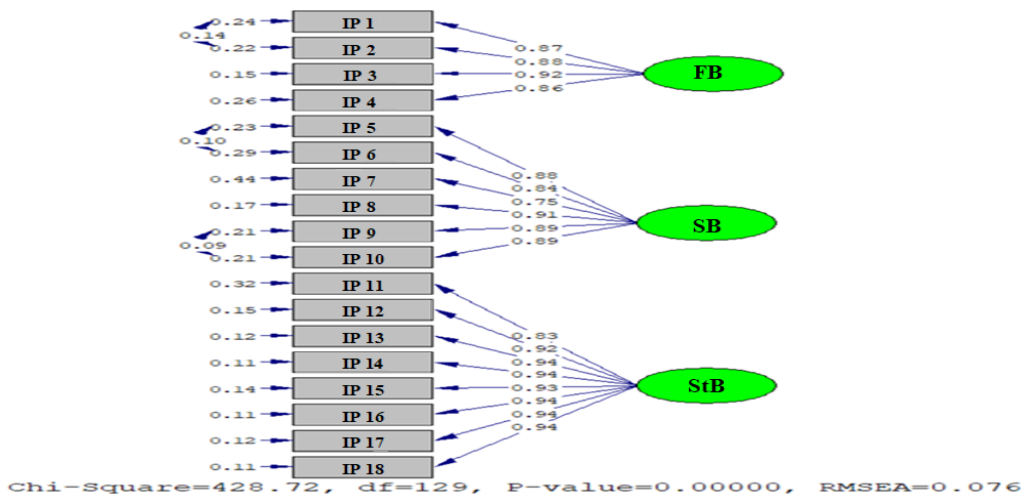
Prerequisites for conducting the factor analysis are examined. The first of these conditions is Barlett's Sphericity test to examine the existence of the relationship between KMO and variables to decide whether the number of data is sufficient for conducting the factor analysis (Tabachnick & Fidel, 2014). In Table 4, the KMO value is found to exceed .60, and Barlett's sphericity test is determined to be significant ($p<.01$). Accordingly, the sample data is proven to be appropriate for factor analysis and the obtained data has a multivariate normal distribution (Kan & Akbaş, 2005).

In order to decide whether or not to exclude an item from the scale, the criterion of having a factor load value that exceeds .45 is considered (Büyüköztürk, 2009). Also, upon examining the overlapping, loading on a factor is also taken into consideration. The results reveal that the 18-item scale has a 3-factor structure and the total variance explained is 84.310%. "Varimax" vertical rotation is performed since the scale has more than one factor.

According to Table 4, upon examining the items/statements collected under Factors 1, 2, and 3, the factors are categorized as “**Structural Bonds**”, “**Social Bonds**”, and “**Financial Bonds**”, respectively. The reliability coefficient of the structural bonds sub-dimension ($\alpha = .979$) is determined as high, and it explains 37.529% of the scale. Upon examining the items under the Social Bonds sub-dimension, it is found that the reliability analysis ($\alpha = .948$) result is high, and it explains 27.254% of the scale. Upon examining the items under the Financial Bonds sub-dimension, the reliability analysis of this sub-dimension ($\alpha = .941$) is detected to be at quite a high level, and it explains 19.527% of the scale.

The item statistics findings are illustrated in Figure 2. Upon examining Figure 2, it is determined that the factor structure of the RM strategies scale is also confirmed by the CFA findings. Therefore, the factor loading values range between .75 - .94 which may be accepted as high factor loads. However, the values of R^2 range from .56 to 0.88, meaning that the R^2 is also within the high and medium ranges (Kline, 2009). The t-values are detected as significant at $p < .01$, and all values are detected to exceed 2.58.

Figure 2: Relationship Marketing Strategies Scale Path Diagram



FB= Financial Bonds, SB= Social Bonds, StB= Structural Bonds

Upon examining Figure 2, modifications are made between items 1-2, 5-6, and 9-10 in order to confirm the explained factor structure. For a model to be within the acceptable or good-fit range, fit indexes should fulfill the expected or acceptable fit criteria. The boundaries of Goodness-of-Fit (GoF) criteria used in the study are given below.

Table 5: GoF Criteria Intervals for the Model

GoF Criteria	Good Fit	Acceptable Fit
RMSEA	$0 < RMSEA < .05$	$.05 \leq RMSEA \leq .10$
NFI	$.95 \leq NFI \leq 1$	$.90 < NFI \leq .95$
NNFI	$.97 \leq NNFI \leq 1$	$.95 \leq NNFI \leq .97$
CFI	$.97 \leq CFI \leq 1$	$.95 \leq CFI \leq .97$
SRMR	$0 \leq SRMR < .05$	$.05 \leq SRMR \leq .10$
GFI	$.95 \leq GFI \leq 1$	$.90 \leq GFI \leq .95$
AGFI	$.90 \leq AGFI \leq 1$	$.85 \leq AGFI \leq .90$

(SRMR: Standardized Root Mean Square Residual; AGFI: Adjusted GoF Index; RMSEA: Root Mean Square Error of Approximation; NNFI: Non-Normed Fit Index; GFI: GoF Index; CFI: Comparative Fit Index; NFI: Normed Fit Index) (Schermelleh-Engel et al., 2003).

Upon examining the values in Figure 2 and Table 5, the X^2/df and RMSEA values among the RM strategies scale GoF values are seen to be within the desired range. However, the GoF values confirm the RM strategies.

Table 6: GoF Values Regarding the Relationship Marketing Strategies

X^2/df	p	RMSEA	NNFI	GFI	AGFI	NFI	CFI	RMR	SRMR
3.323	.000	.076	.99	.93	.91	.99	.99	.053	.031

6.2.2. Reliability and CFA Findings Regarding the Cognitive Dissonance Scale

The item analysis results, reliability levels, and explanatory factor analysis results pertaining the reliability and validity of the CD scale are given in Table 7.

Table 7: Reliability, Explanatory Factor Analysis, and Item Analysis Results of the Cognitive Dissonance Scale

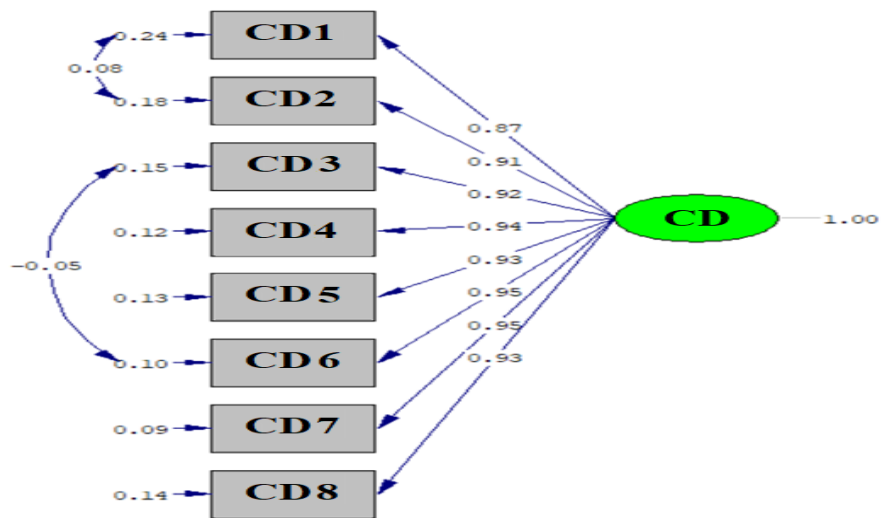
Item No	Factor Loads	Item - Scale Relationship
1	.905	.877
2	.931	.910
3	.932	.910
4	.945	.927
5	.937	.916
6	.940	.921
7	.953	.936
8	.936	.915
Confidence Level	0.977	
Eigenvalue	6.993	
Variance Explained (%)	87.412	
KMO: .955; Bartlett's Test of Sphericity = $X^2(28)=4838,188$; $p= .000$		

It is decided that there is no need to exclude an item from the scale, since the correlation value of the items with the others is lower than 0.30. The reliability is determined as high (C.Alpha = .977).

In Table 7, the KMO value is found to exceed 0.60 and the Barlett's sphericity test is determined to be significant ($p < .01$). In order to decide whether or not to exclude an item from the scale, the criterion of having a factor load value that exceeds .45 is considered (Büyüköztürk, 2009). The factor analysis suggests that the eight-item scale has a single-factor structure and the total variance explained is 87.412%. Since the scale has only one factor, no rotation procedure is performed.

The item statistics are illustrated in Figure 3. Upon examining Figure 3, it is determined that the factor structure of the CD scale is also confirmed by the CFA findings. Meaning, the factor loading values of the items range between 0.87 - 0.95 which are accepted as high. On the other hand, the values of R^2 range between 0.76 - 0.90. The t-values are detected as significant at $p < .01$, and all values are determined to exceed 2.58.

Figure 3: Cognitive Dissonance Scale Path Diagram



Chi-Square=55.12, df=18, P-value=0.00000, RMSEA=0.077

CD= Cognitive Dissonance

Upon examining Figure 3, a modification is made between items 1-2 and 3-6 to confirm the explained factor structure.

Upon examining Figure 3 and Table 8, it is seen that X^2/df and RMSEA values among the CD scale GoF values are within the desired range. Nonetheless, the GoF values confirm the CD scale.

Table 8: GoF Values of the Cognitive Dissonance Scale

X²/df	p	RMSEA	NNFI	GFI	AGFI	NFI	CFI	RMR	SRMR
3.062	.000	.077	.99	.95	.92	.99	.99	.015	.012

6.2.2. Reliability and CFA Findings Regarding the Repurchase Behavior Scale

The item analysis results, reliability levels, and explanatory factor analysis results regarding the reliability and validity of the repurchase behavior scale are shown in Table 9.

Table 9: Reliability, Explanatory Factor Analysis, and Item Analysis Results Regarding the Repurchase Behavior Scale

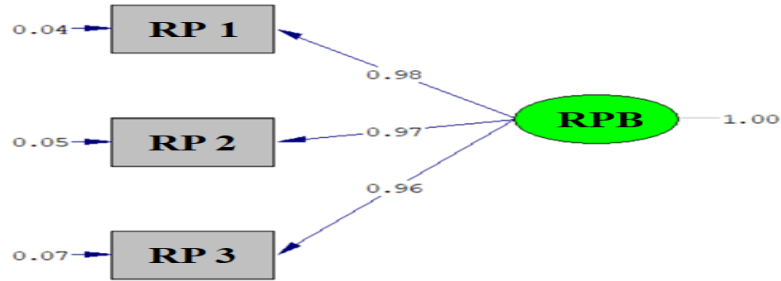
Item No	Factor Loads	Item - Scale Relationship
1	.984	.963
2	.982	.959
3	.978	.950
Confidence Level	.981	
Eigenvalue	2.888	
Variance Explained (%)	96.261	
KMO: .787; Bartlett's Test of Sphericity = $X^2(3)=1883,901$; $p=.000$		

It is decided that there is no need to exclude an item from the scale, since the correlation value of the items with the others is lower than 0.30. The reliability is determined as high (C.Alpha = .981).

In Table 9, the KMO exceeds 0.60, and Bartlett's sphericity test is determined as significant ($p<.01$). In order to decide whether or not to exclude an item from the scale, the criterion of having a factor load value that exceeds 0.45 is considered (Büyüköztürk, 2009). The factor analysis result suggests that the eight-item scale has a single-factor structure and the value of total variance explained is 96.261%. Since the scale has merely one factor, no rotation procedure is performed.

The item statistic findings are illustrated in Figure 4. Upon examining Figure 4, it is determined that the factor structure of the repurchase behavior scale is also confirmed by the CFA findings. Meaning, the factor loading values range between .96 - .98 which may be accepted as high. However, the values of R^2 range between 0.92 - 0.96. The t-values are detected as significant at $p<.01$, and all values are determined to exceed 2.58. Upon examining Figure 4, the explained factor structure is confirmed.

Figure 4: Diagram of the Repurchase Behavior Scale



Chi-Square=2.09, df=1, P-value=0.00000, RMSEA=0.020

RB= Repurchase Behavior

Upon examining the values in Table 10 and Figure 4, it is seen that X^2/df and RMSEA values are within the desired range. Nevertheless, the GoF values confirm the repurchase behavior.

Table 10: GoF Values of the Repurchase Behavior Scale

X^2/df	p	RMSEA	NNFI	GFI	AGFI	NFI	CFI	RMR	SRMR
2.090	.000	.020	.99	.98	.97	.99	.99	.010	.009

6.2.3. Reliability and CFA Findings Regarding the Customer Satisfaction Scale

The item analysis results, reliability levels, and explanatory factor analysis results about the reliability and validity of the customer satisfaction scale are given in Table 11.

Table 11: Reliability, Explanatory Factor Analysis, and Item Analysis Results Regarding the Customer Satisfaction Scale

Item No	Factor Loads	Item – Scale Relationship
1	.981	.957
2	.981	.957
3	.978	.952
Confidence Level	.979	
Eigenvalue	2.882	
Variance Explained (%)	96.073	
KMO: .789; Bartlett's Test of Sphericity = $X^2(3)=1836,455$; p= .000		

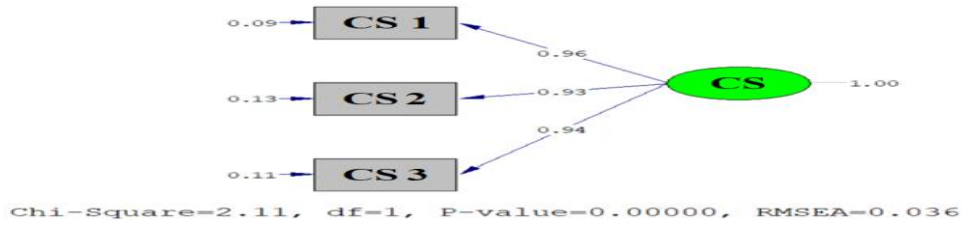
As seen in Table 11, it is decided that there is no need to exclude an item from the scale, since the correlation value of the items with the others exceeds 0.30. The reliability is determined as high (C.Alpha = .979).

The KMO exceeds 0.60 and Bartlett's sphericity test is determined as significant ($p < 0.01$) in Table 9. In order to decide whether or not to exclude an item from the scale, the criterion of having a factor load value that exceeds 0.45 is considered (Büyüköztürk, 2009). The factor analysis results suggest that the eight-item scale has a single-factor structure and the total

variance explained is determined as 96.073%. Since the scale has merely one factor, no rotation procedure is performed.

The item statistic findings are illustrated in Figure 5. Upon examining Figure 5, it is determined that the factor structure of the customer satisfaction scale is also confirmed by the CFA findings. Meaning, the factor loading values range from 0.93 to 0.96 which may be considered as high. Nevertheless, the values of R^2 range from 0.86 to 0.92. The t-values are detected to be significant at $p < .01$, and all values are determined to exceed 2.58.

Figure 5: Path Diagram of the Customer Satisfaction Scale



CS= Customer Satisfaction

Upon examining Figure 5, it is seen that the explained factor structure is confirmed. Upon examining the values in Table 12 and Figure 5, it is seen that X^2/df and RMSEA values among the customer satisfaction scale GoF values are within the desired range. However, the GoF values confirm the repurchase behavior.

Table 12: GoF Values Regarding the Customer Satisfaction Scale

X^2/df	p	RMSEA	GFI	CFI	NFI	NNFI	AGFI	RMR	SRMR
2.110	.000	.036	.99	.99	.99	.98	.99	.010	.008

AVE (Average Variance Extracted) and CR (Composite Reliability) values for measurement tools are given in Table 13.

Table 13: Table of CR and AVE Values Regarding the Measurement Tools

Variables	CR	AVE
Financial Bonds	.93	.78
Social Bonds	.95	.74
Structural Bonds	.98	.85
Cognitive Dissonance	.98	.86
Repurchase Behavior	.98	.94
Customer Satisfaction	.96	.89

In order to evaluate the convergent validity of the scale, the CR and AVE values of the constructs included in the measurement tool are estimated. To ensure convergent validity, it is accepted that convergent validity would occur if the AVE values exceeded 0.50, and the CR value exceeds .60 (Fornell and Larcker, 1981; Gefen et al., 2000). Since it is seen that the CR

and AVE values of the constructs fulfill both criteria, it is thought that the measurement tool verifies convergent validity.

Table 14: Pearson Correlation Analysis Results Regarding the Relationship Between Variables

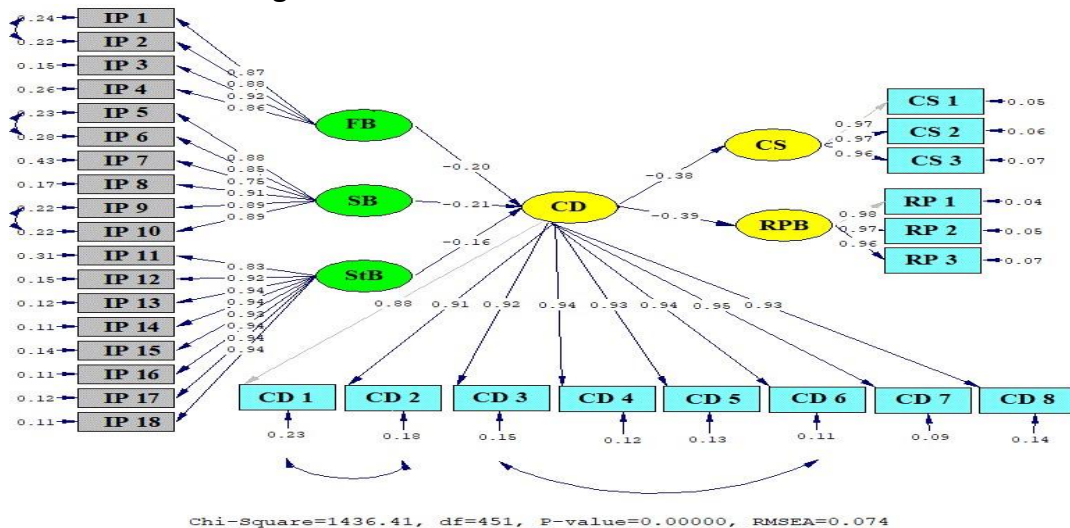
Variables	Financial Bonds	Social Bonds	Structural Bonds	Cognitive Dissonance	Customer Satisfaction	Repurchase Behavior
Financial Bonds	1	.726**	.698**	-.459**	.708**	.719**
Social Bonds		1	.680**	-.478**	.702**	.692**
Structural Bonds			1	-.458**	.772**	.768**
Cognitive Dissonance				1	-.376**	-.379**
Customer Satisfaction					1	.949**
Repurchase Behavior						1
**p<.01						

Pearson correlation analysis is conducted to investigate the associations among the variables. Accordingly, the correlation coefficients are determined as statistically significant ($p < 0.01$). It is determined that financial, social, and structural bonds have negative relationships with CD; whereas CD has negative relationships with customer satisfaction and repurchase behavior.

6.2.4. Structural Equation Model – SEM (Path Analysis) Results of the Research Model

The results of the SEM established for the model and hypotheses of the study are given in Table 15 and illustrated in Figure 6.

Figure 6: SEM Model Results of the Research



Upon examining the fit criteria of the model illustrated in Figure 6, it is determined that $X^2/df=3.184$, $RMSEA=0.074$ are within acceptable fit values, whereas other fit criteria ($NNFI=0.99$; $CFI=0.99$; $SRMR=0.025$, $IFI=0.99$; $AGFI=0.92$; $RMR=0.047$; $GFI=0.94$; $NFI=0.99$) are also

found to be within both perfect and acceptable fit criteria. The hypothesis results of the research model are presented in Table 15 and illustrated in Figure 6.

Table 15: Standardized Parameter Estimates, t-Values, and Research Hypothesis Results

Hypotheses	Paths	Standardized Parameter Estimates (β)	t values	Results
H ₁	(FB)→(CD)	- .20	-2.34*	Accept
H ₂	(SB)→(CD)	- .21	-2.60**	Accept
H ₃	(StB)→(CD)	- .16	-2.22**	Accept
H ₄	(CD)→(CS)	- .38	-7.94**	Accept
H ₅	(CD)→(RB)	- .39	-8.03**	Accept
*p< .05; **p< .01				

Upon examining the results of the research model presented in Table 15, it is determined that financial bonds have a negative and significant effect on CD ($t=-2.34$; $p<0.05$). It is determined that this result would have a negative impact of 0.20 on the CD levels when a one-unit increase occurs in the financial bonds of the participants. All these results indicate that the first hypothesis of the study is accepted.

Social bonds are determined to have a significant and negative impact on CD ($t=-2.60$; $p<0.01$). It is determined that this result would have a negative impact of 0.21 on the CD levels when a one-unit increase occurs in the social bond levels of the participants. All these results indicate that the second hypothesis of the study is accepted.

CD is determined to have a significant and negative impact on customer satisfaction ($t=-7.94$; $p<0.01$). It is determined that this result would have a negative impact of 0.38 on customer satisfaction when a one-unit increase occurs in the CD levels of the participants. All these results indicate that the fourth hypothesis of the study is accepted.

CD is determined to have a significant and negative impact on repurchase behavior ($t=-8.03$; $p<0.01$). It is determined that this result would have a negative impact of 0.39 on the repurchase behavior when a one-unit increase occurs in the CD levels of the participants. All these results indicate that the fifth hypothesis of the research is accepted.

7. Discussion and Conclusion

RM has an important place in generating long-term value and establishing permanent relationships between customers and companies. Especially with the recent development of technology-based RM, it has become crucial for companies to improve and maintain the quality of their online relationships with customers to enhance lifetime customer values. In some cases, customers may experience a CD following the purchase with online relationships,

and this may have an adverse impact on their satisfaction and repurchase behavior. In this study, the impacts of RM bond strategies (financial, social, and structural bonds) on consumers throughout online shopping, and the impacts of the CD on consumers' satisfaction and repurchase behaviors are examined.

The social, structural, and financial bonds have negative and significant impacts on CD. In other words, it is determined that a one-unit increase in the social, structural, and financial bonds of the participants would have an adverse impact on their CD levels. This finding is consistent with the results of Sharifi & Esfidani (2014) who suggested that RM, which was handled with the dimensions of communication and trust, had a significant impact on CD. Aydın & Yılmaz (2018) revealed that hedonic consumption tendency, instinctive purchases, perceived value, and perceived risk had impacts on CD during online shopping. Besides, CD affected purchase intention. Moreover, it was determined that CD had a negative and significant impact on customer satisfaction and repurchase behavior. Salzberger & Koller (2010) determined that CD had no impact on satisfaction, however, had an impact on complaint behavior. Furthermore, Mao & Oppewal (2010) found that the CD (inconsistent information) which was experienced after university selection had an impact on perceived service quality and customer satisfaction. Therefore, it may be claimed that the findings of this study are similar to the results of the previously conducted studies.

Based on all these results and explanations, online shopping websites have important duties to mitigate the dissonance that may occur pertinent to consumers. It may be asserted that shopping websites have a significant impact on reducing CD behavior by offering conveniences such as improving communication, procuring customized products, utilizing more innovative products, and improved websites, besides economic conveniences.

Marketing managers in businesses should look for ways to reduce cognitive dissonance, which is one of the main factors that negatively affect customer satisfaction and loyalty. Especially after a high-participation purchase, they should strengthen the trust and communication between them by following the customers and measuring their satisfaction. Sometimes customers try on their own to reduce the negativities they experience after purchasing. Marketing managers should minimize the cognitive dissonance they experience by helping these customers. In addition, businesses should examine the purchasing experiences of customers who are not stable in their purchasing behavior and determine the reasons. In this direction, they should offer solutions to customers in order to reduce the negative situation they experience.

As consumers' conflict about purchasing increases, their repurchase intention decreases. Consumers are reluctant to reuse the site and recommend it to their friends if they are not sure of their purchase. For this reason, timely response to post-purchase consumer requests and complaints can help reduce conflict.



Soyadı, Ad Baş Harfi. (Yıl). Makale Başlığı. *Fiscaeconomia*, X(X), 1117-1139.
Doi: 10.25295/fsecon.982637 (calibri 11, ortalı)

References

- Ayazlar, R. A. & Yüksel, A. (2012). Web Sitesi Kalitesi, Risk ve Güven: Bilişsel Çelişki ve Tüketim Sonrası Davranışlar Üzerine Etkileri. *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 9(1), 1-28.
- Aydın, H. & Yılmaz, Ö. (2018). Online Alışverişte Bilişsel Çelişki Davranışlarının İncelenmesi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6, 333-339. <https://doi.org/10.18506/anemon.454708>
- Beatty, S. E. & Ferrell, M. E. (1998). Impulse Buying: Modeling Its Precursors. *Journal of Retailing*, 74(2), 169-191. [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(99\)80092-X](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(99)80092-X)
- Berry, L. L. (1995). Relationship Marketing of Ser Growing Interest, Emerging, Perspectives. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 23(4), 236-244, <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2829-4>
- Bolia, B., Jha, S. & Jha, M. K. (2016). Cognitive Dissonance: A Review of Causes and Marketing Implications. *Researchers World*, 7(2), 63-76.
- Bolton, R. N. & Bhattacharya, C. B. (2000). Relationship Marketing in Mass Markets. Jagdish N. Sheth and Atul Parvatiyar (Ed.), *Handbook of Relationship Marketing*. Sage Publications: Thousand Oaks, CA, 327-54.
- Büyüköztürk, Ş. (2009). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı: İstatistik, Araştırma Deseni, Spss Uygulamaları ve Yorum* (9. Baskı). Ankara: Pegem Yayınları.
- Cairns, H. M., Ritch, E. L. & Bereziat, C. (2022). Think Eco, Be Eco? The Tension Between Attitudes and Behaviours of Millennial Fashion Consumers. *International Journal of Consumer Studies*, 46(4), 1262-1277. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12756>
- Chang, C. C. & Tseng, A. H. (2014). The Post-Purchase Communication Strategies for Supporting Online Impulse Buying. *Computers in Human Behavior*, 39(2014), 393-403. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2014.05.035>
- Chen, W-K., Chen, C-K & Silalahi, A. D. K. (2021). Understanding Consumers' Post-Purchase Behavior by Cognitive Dissonance and Emotions in the Online Impulse Buying Context. *2021 IEEE 22nd International Conference on Information Reuse and Integration for Data Science (IRI)*, 390-394, [10.1109/IRI51335.2021.00061](https://doi.org/10.1109/IRI51335.2021.00061)
- Chen, Y-L. & Chiu, H-C. (2009). The Effects of Relational Bonds on Online Customer Satisfaction. *The Service Industries Journal*, 29(11), 1581-1595. <https://doi.org/10.1080/02642060902793326>
- Chiu, H. C., Hsieh, Y. C., Li, Y. C. & Lee, M. (2005). Relationship Marketing and Consumer Switching Behavior. *Journal of Business Research*, 58(12), 1681-1689.
- Demirgüneş, B. K. & Avcılar, M. Y. (2017). The Effect of Cognitive Dissonance on External Information Search and Consumer Complaint Responses. *International Journal of Business Administration*, 8(2), 57-72. <https://doi.org/10.5430/ijba.v8n2p57>
- Elüstün, O. (2020). Tüketici Davranışlarında Bilişsel Uyumsuzluk: Kavramsal Bir İnceleme. *Economics, Business and Organization Research*, 2(1), 37-51.



Soyadı, Ad Baş Harfi. (Yıl). Makale Başlığı. *Fiscaeconomia*, X(X), 1117-1139.

Doi: 10.25295/fsecon.982637 (calibri 11, ortalı)

- Eroğlu, E. (2005). Müşteri Memnuniyeti Ölçüm Modeli. *İ.Ü. İşletme Fakültesi İşletme Dergisi*, 34(1), 7-25.
- Eskiler, E. & Altunışık, R. (2015). Algılanan Değer ve Müşteri Memnuniyetinin Satın Alma Eğilimleri Üzerine Etkisi. *III. Rekreasyon Araştırmaları Kongresi*. 483-493.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18, 39-50.
- Gefen, D., Straub, D. & Boudreau, M. C. (2000). Structural Equation Modeling and Regression: Guidelines for Research Practice. *Communications of the Association for Information Systems*, 4(1), 1-78.
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri- Felsefe-Yöntem-Analiz*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Jones, T. O. & Sasser, W. E. (1995). Why Satisfied Customers Defect. *Harvard Business Review*, 73(November/December), 88-99.
- Kaish, S. (1967). Cognitive Dissonance and The Classification of Consumer Goods. *Journal of Marketing*, 31(4), 28-31. <https://doi.org/10.1177/002224296703100406>
- Kan, A. & Akbaş, A. (2005). Lise Öğrencilerinin Kimya Dersine Yönelik Tutum Ölçeği Geliştirme Çalışması. *Mersin Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 1(2), 227-237.
- Kılıç, N. (2010). *İlişkisel Pazarlamanın Müşteri Sadakati Yaratmadaki Etkisi: Bir Hava Yolu Taşıma İşletmesindeki Uygulamanın İncelenmesi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kim, Y. (2011). Application of Cognitive Dissonance Theory to the Service Industry. *Services Marketing Quarterly*, 32(2), 96-112. <https://doi.org/10.1080/15332969.2011.557602>
- Kline, R. B. (2009). *Principles and Practice of Structural Equation Modeling*. New York: The Guilford Press.
- Koçoğlu, C. M. (2016). Risk Algısının Yeniden Satın Alma Davranışı Üzerindeki Etkisi: Havayolu Sektöründe Bir Araştırma. *Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü, Akademik Bakış Dergisi*, 57(10), 246-263.
- Koller, M. & Salzberger, T. (2007). Cognitive Dissonance as a Relevant Construct Throughout the Decision-Making and Consumption Process - An Empirical Investigation Related to a Package Tour. *Journal of Customer Behaviour*, 6(3), 217-227. <https://doi.org/10.1362/147539207X251022>
- Koller, M. & Salzberger, T. (2012). Heterogeneous Development of Cognitive Dissonance Over Time and Its Effect on Satisfaction and Loyalty. *Journal of Customer Behaviour*, 11(3), 261-280. <https://doi.org/10.1362/147539212X13469450373119>



Soyadı, Ad Baş Harfi. (Yıl). Makale Başlığı. *Fiscaeconomia*, X(X), 1117-1139.

Doi: 10.25295/fsecon.982637 (calibri 11, ortalı)

- Kotler, P. (2004). İlişkisel Pazarlama. Umut Hasdemir (Ed.), *A'dan Z'ye Pazarlama: Pazarlama ile İlgilenen Herkesin Bilmesi Gereken 80 Kavram*, 1. Baskı içinde (53-60). Media Cat Yayınevi, İstanbul.
- Lengler, J. F. & Moyano, C. M. (2011). Developing Strategic Planning Method for Tourism Companies Based on Customer Satisfaction. *Advances in Hospitality and Tourism Marketing and Management* (50-56). Bogaziçi University. İstanbul, June 19-24, 2011.
- Leonidou, C. N, & Skarmeas, D. (2015). Gray Shades of Green: Causes and Consequences of Green Skepticism. *Journal of Business Ethics*, 144, 401–415.
- Liang, C-J., Chen, H-J & Wang, W-H. (2008). Does Online Relationship Marketing Enhance Customer Retention and Cross-Buying?. *The Service Industries Journal*, 28(6), 769–787. <https://doi.org/10.1080/02642060801988910>
- Liao, C., To, P-L., Wong, Y-C., Palvia, P. & Kakhki, M. D. (2016). The Impact of Presentation Mode and Product Type on Online Impulse Buying Decisions, *Journal of Electronic Commerce Research*, 17(2), 153.
- Lin, N. P., Weng, J. C. M. & Hsieh, Y. C. (2003). Relational Bonds and Customer's Trust and Commitment—A Study on The Moderating Effects of Web Site Usage. *Service Industries Journal*, 23(3), 103-124. <https://doi.org/10.1080/714005111>
- Mao, W. & Oppewal, H. (2010). Did I Choose the Right University? How Post-Purchase Information Affects Cognitive Dissonance, Satisfaction and Perceived Service Quality. *Australasian Marketing Journal*, 18(1), 28–35. <https://doi.org/10.1016/j.ausmj.2009.10.002>
- Martenson, R. (2007), Corporate Brand Image, Satisfaction and Store Loyalty: A Study of The Store as A Brand, Store Brands and Manufacture. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 35(7), 544-555. <https://doi.org/10.1108/09590550710755921>
- Morgan, R. M. & Hunt, S. D. (1994). The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, 58(July), 20-38. <https://doi.org/10.1177/002224299405800302>
- Newman, J. W. & Werbel, R. A. (1973). Multivariate Analysis of Brand Loyalty for Major Household Appliances. *Journal of Marketing Research*, 10, 404–409. <https://doi.org/10.1177/002224377301000408>
- Odabaşı, Y. & Barış, G. (2002). *Tüketici Davranışları*. MediaCat, İstanbul
- Palmatier, R. W. (2008). *Relationship Marketing*. Cambridge, MA: Marketing Science Institute.
- Peltier, J. W. & Westfall, J. E. (2000). Dissecting the HMO–Benefits Managers Relationship: What to Measure and Why. *Marketing Health Service*, 20(2), 4–13.
- Puligadda, S., Ross, W. T., Chen, J. & Howlett, E. (2012). When Loyalties Clash Purchase Behavior When a Preferred Brand Is Stocked Out: The Tradeoff Between Brand and Store Loyalty. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 19(6), 570-577. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2012.07.002>



Soyadı, Ad Baş Harfi. (Yıl). Makale Başlığı. *Fiscaoconomia*, X(X), 1117-1139.
Doi: 10.25295/fsecon.982637 (calibri 11, ortalı)

- Reichheld, F. F. (1996). *The Loyalty Effect*. Boston, MA Harvard Business School Pres.
- Salzberger, T. & Koller, M. (2010). Investigating The Impact of Cognitive Dissonance and Customer Satisfaction on Loyalty and Complaint Behavior. *Revista Brasileira de Marketing*, 9(1), 5-16.
- Schermelleh-Engel, K. & Moosbrugger, H. (2003). Evaluating The Fit of Structural Equation Models: Test of Significance and Descriptive Goodness-Of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8(2), 23-74.
- Sharifi, S.S & Esfidani, M.R (2014), The Impacts of Relationship Marketing on Cognitive Dissonance, Satisfaction, and Loyalty: The Mediating Role of Trust and Cognitive Dissonance. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 42(6), 553-575. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-05-2013-0109>
- Solomon, M., Russell-Bennett, R. & Previte, J. (2012). *Consumer Behaviour*. Melbourne: Pearson Higher Education AU.
- Şahin, A. & Şen, S. (2017). Hizmet Kalitesinin Müşteri Memnuniyeti Üzerine Etkisi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 1177-1184. DOI:[10.17719/ijisr.2017.1971](https://doi.org/10.17719/ijisr.2017.1971)
- Tabachnick, B. G. & Fidel, L. S. (2014). *Using Multivariate Statistics*. USA: Pearson Education Limited
- Tzokas, N., Saren, M. & Kyziridis, P. (2001), Aligning Sales Management and Relationship Marketing in the Services Sector. *The Service Industries Journal*, 21(1), 195–210.
- Varinli, İ. (2008). *Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar* (2. Baskı). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Williams, J. D., Sang-Lin Han & William J. Q. (1998). A Conceptual Model and Study of Cross-Cultural Business Relationships. *Journal of Business Research*, 42(2), 135-143. [https://doi.org/10.1016/S0148-2963\(97\)00109-4](https://doi.org/10.1016/S0148-2963(97)00109-4)
- Yap, S. F. & Gaur, S. S. (2014). Consumer Dissonance in The Context of Online Consumer Behavior: A Review and Research Agenda. *Journal of Internet Commerce*, 13(2), 116-137. <https://doi.org/10.1080/15332861.2014.934647>
- Yılmaz, Ö. (2016). Bankacılıkta İlişkisel Pazarlama Faaliyetlerinin, Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisinde İlişkisel Kalite Algısının Aracılık Rolü Üzerine Bir Araştırma. *Business & Management Studies: An International Journal*, 4(2), 142-161. DOI:[10.15295/bmij.v4i2.147](https://doi.org/10.15295/bmij.v4i2.147)

Etik Beyanı: Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu yazarlar beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaoconomia 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, Fiscaoconomia has no responsibility and all responsibility belongs to the authors of the study.



Research Article/Araştırma Makalesi

Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? TÜBİTAK Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz*

How Close Are Universities Socially, Institutionally and Cognitively? An Analysis Through TUBITAK Project Collaborations

Sevim UNUTULMAZ GÜRLEK¹

Öz

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin ilerlemesinin bir sonucu olarak bilimin küreselleşmesi, uzmanlaşması ve disiplinler arası olması bilim insanları ve politika yapımcıların uluslararası toplumla iletişim bağlarını güçlendirmektedir. Bu nedenle günümüz bilgi ekonomisinde bilimsel iş birliği kaçınılmaz bir yaklaşımdır. Bu bağlamda çalışmanın amacı yakınlık perspektifi kullanılarak üniversiteler arasında kurulan bilimsel iş birlikleri ile sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlık boyutları arasındaki ilişkilerin incelenmesidir. Bu sayede yakınlık ve ekonomik ağlar arasındaki ilişki analiz edilerek literatüre katkı sağlamak hedeflenmiştir. Çalışmanın kapsamı 2012-2020 yılları arasında 193 üniversite tarafından tamamlanmış, kabul edilmiş ve başarılı olan 2323 adet TÜBİTAK 1001 projesinden oluşmaktadır. Analiz yöntemi Newton'un evrensel yerçekimi yasasına benzeyen bir yerçekimi modelidir. Analizler R ve UCINET 6.732 programında gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda TÜBİTAK 1001 proje verilerine dayanılarak yakınlık ve iş birliği arasındaki ilişkiye ilişkin araştırma bulgularını şu şekilde özetlemek mümkündür: Üniversitelerin yürüttükleri proje sayısı arttıkça daha sonrasında iş birliği yapma eğilimi artmaktadır. Sosyal yakınlığın bilimsel iş birliği üzerinde önemli ve olumlu bir etkisinin olduğu görülmektedir. Geçmişte iş birliği yapan üniversitelerin gelecekte de iş birliği yapma olasılıkları yüksektir. Kurumsal yakınlığın pozitif ve anlamlı katsayıya sahip olması aynı tür kurumların iş birliğine daha yatkın olduğunu göstermektedir. Son olarak yürütülen projelerde araştırmacıların bilimsel alanlarındaki benzerliklerin bilimsel iş birliği üzerinde bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu sonuç aynı bilimsel uzmanlıkların üniversiteler arası iş birliklerini teşvik etmede önemli bir rol oynamadığını göstermektedir. Bu bağlamda TÜBİTAK bilimsel iş birlikleri üzerinde yakınlıkların etkisini tanımlamaya yönelik yapılan bu çalışma ile planlamacılara, politika yapımcılara ve araştırmacılara, etkili ve disiplinler arası bir işbirliği ortamına ulaşmak için kaynakları stratejik olarak tahsis etmek ve politikaları şekillendirmek adına katkı sunulmaktadır.

Jel Kodları: B41, P16, C0.

Anahtar Kelimeler: Bilimsel İşbirliği, Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Yakınlık, Yerçekimi Modeli, Negatif Binominal Regresyon Analizi.

* Bu çalışma "Yakınlık Perspektifinde Üniversite Ortaklaşa Proje Faaliyetlerinin Ağ Yaklaşımı ile Değerlendirilmesi: TÜBİTAK 1001 Projeleri Örneği" başlıklı doktora tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

¹ Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, E-Mail: sevimunutulmaz@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-2286-9458

Citation/Atf: Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(1), 1117-1139. Doi: 10.25295/fsecon.1123187



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Abstract

As a result of the progress of information and communication technologies, the globalization, specialization and interdisciplinary nature of science strengthen the communication ties of scientists and policymakers with the international community. Therefore, scientific cooperation is an inevitable approach in today's knowledge economy. In this context, the aim of the study is to examine the relationships between scientific collaborations established between universities and social, institutional and cognitive proximity dimensions using the perspective of proximity. In this way, it is aimed to contribute to the literature by analyzing the relationship between proximity and economic networks. The scope of the study consists of accepted and successful 2323 TUBITAK 1001 projects completed by 193 universities between 2012-2020. Analyzes were performed in R and UCINET 6,732 programs. The results are as follows: As the number of projects carried out by universities increases, the tendency to cooperate increases. Institutional proximity indicates that the same type of institutions are more likely to cooperate. Social proximity appears to have a significant and positive effect on scientific cooperation. Finally, it has been determined that the similarities in the scientific fields of the researchers in the projects do not have an effect on scientific cooperation. These results show that the same scientific specializations dont play an important role in promoting inter-university collaborations. This study contributes to planners, policymakers and researchers to strategically allocate resources and shape policies to achieve an effective and interdisciplinary cooperation environment.

Jel Codes: B41, P16, C0.

Keywords: *Scientific Collaboration, Social, Institutional and Cognitive Proximity, Gravity Model, Negative Binominal Regression Analysis.*



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

1. Giriş

İçsel büyüme teorileri doğrultusunda bilgi üretimi ve yayılımı uzun vadeli kalkınma ve ekonomik büyümeyi teşvik etmektedir. Bu kapsamda üniversiteler değerli ve yeni bilgi kaynaklarıdır. Akademik kurumlar bilimsel bilginin üretildiği ve daha yüksek büyüme, istihdam ve refah adına ekonomik koşulların yaratılması açısından sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmeye katkıları nedeniyle oldukça önemlidir. Bu bağlamda bilimsel bilginin üretimi ve yayılma mekanizması olarak iş birlikleri önemli bir rol oynamaktadır (Fernández vd., 2021: 580). Bilimsel iş birliği, bilim insanlarının bir veya daha fazla disipline, kuruluşa, bölgeye ve ülkeye bağlı olması ile ayırt edilebilmektedir. Bu nedenle kurulan iş birlikleri kurumlar arası, bölge içi, çok disiplinli veya ülkeler arası gerçekleşmektedir (Leahey, 2016). Bilimsel iş birliğinin araştırma kalitesini iyileştirmesi, bilgi üretimini kolaylaştırması, kaynakların kullanımında tamamlayıcılıklar elde etmesi ve bilgi yayılımını destekleyen sosyal bilgi ağları oluşturmasının nedenleri üzerine literatürde pek çok çalışma mevcuttur (Katz ve Martin, 1997; Bozeman ve Corley, 2004; Adams vd., 2005; Sonnenwald, 2007; Defazio vd., 2009; Franceschet ve Costantini, 2010).

Yakınlık türlerinin aktörler arasındaki iş birliklerinin gelişmesi ve bu iş birliklerinin verimliliği üzerindeki etkileri, başta ekonomik coğrafyacılar olmak üzere çeşitli disiplinlerdeki bilim insanları tarafından farklı boyutlarıyla ele alınmaktadır (Altuğ, 2022: 86). Bu bağlamda geliştirilen yakınlık türlerinden biri olan sosyal yakınlık aktörler arasındaki ilişkilerin belli bir ölçüye kadar daima sosyal bir bağlama sahip olduğunu; aktörler arasındaki ağsal ilişkilerin gelişmesini sağlamak suretiyle güvenin tesis edilmesini sağlayabileceğini ifade etmektedir (Altuğ, 2020; Boschma, 2005). Sosyal yakınlık iş birlikçilerin ortak iş birliği geçmişine dayanır. İki aktör arasındaki iş birliğinin toplumsal yerleşikliği, önceki iş birliklerindeki karşılıklı deneyimleri tarafından oluşturulmaktadır (Aguilera vd., 2012; Autant-Bernard vd., 2007). Bununla birlikte araştırmacılar bir kez iş birliği yaptıklarında oluşan sosyal yakınlık, olası coğrafi veya kurumsal mesafeye rağmen yeniden iş birliği yapmayı kolaylaştırabilmektedir. Bu durum sosyal yakınlığın diğer yakınlık faktörlerine kıyasla daha da büyük bir etkiye sahip olabileceği anlamını taşımaktadır (Heringa, 2016: 762).

Kurumsal yakınlık kültürel normlar ve ekonomik kalkınma gibi kurumlar arasındaki benzerlik olarak tanımlanmaktadır. Yüksek kurumsal yakınlık, belirsizliği ve maliyetleri azaltıp karşılıklı güvenin kurulmasını kolaylaştırabilir (Boschma, 2005; He vd., 2020: 3). Literatürde iş birlikçilerin aynı bölgeye veya ülkeye ait olup olmadığını anlamak için genellikle kukla değişkeni kullanılarak kurumsal yakınlık boyutu ele alınmaktadır. Örneğin Hoekman vd. (2010), bilimsel iş birliğinin aynı ülke ve dil alanı içinde ortaya çıkma olasılığının daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Lakitan vd. (2012), kamu Ar-Ge kurumlarındaki Endonezyalı araştırmacıların, yabancı ortakları olan üniversitelerdeki akademisyenlere göre daha yüksek derecede bağımlılık gösterdiği sonucuna ulaşmıştır. Hennemann vd., (2012), ülke içi iş birliğinin uluslararası iş birliğinden daha olası olduğunu göstermiştir.

Bilişsel yakınlık kavramı ise aktörlerin dünyayı algılama, yorumlama, anlama ve değerlendirme şeklindeki benzerlikler ile ilişkilendirilmektedir (Wuyts vd., 2005). Bilimsel araştırma iş birliği alanında dar anlamda bilişsel yakınlık kavramı “teknolojik yakınlık” (Knoben ve Oerlemans, 2006) veya “teknolojik ilişki” (Boschma vd., 2012) kavramları ile eşdeğerdir. Araştırmacıların



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

kendi bilgi tabanlarına “yakın” olduklarında dışsal bilgiyi daha iyi anlayabilecekleri, özümseyebilecekleri ve uygulayabilecekleri tartışılmaktadır (Cohen ve Levinthal, 1990). Bilişsel yakınlık iki aktörün teknolojik deneyimleri, iletişim dili ve bilgi temelleri dikkate alındığında örtüşme derecesini ifade etmektedir. Bu kapsamda araçların bilgi geçmişlerindeki benzerlikler etkili ve verimli iş birliğini kolaylaştırmaktadır (Cao vd., 2019: 1905).

Çalışmada Türkiye'nin TÜBİTAK bilim topluluğu içinde, araştırma ortaklarını birbirinden ayıran yakınlık türlerinin bir fonksiyonu olarak kurulan iş birlikleri üzerindeki etkisine dair sonuçlar sunulması amaçlanmaktadır. Bu tür ortaklarla ilişkilerin kurulması ve sürdürülmesi “yakınlık” adı verilen bir yaklaşımla kolaylaştırılan karmaşık bir süreçtir. Çeşitli yakınlık türleri (sosyal, kurumsal ve bilişsel) bilim insanlarına yeni bilgileri birleştirme ve üretme fırsatları sunabilmektedir. Bu kapsamda çalışmanın örneklemini oluşturan TÜBİTAK 1001 projelerine bakıldığında, 2007-2020 yılları arasında 48.736 proje önerisi alınmış olup bunların 8.466'sı desteklenerek 5,1 milyar TL bütçe aktarılmıştır (TÜBİTAK, 2020). Bu alandaki düşük başarı ve iş birliği yüzdesi çalışmanın ana çıkış noktasını oluşturmaktadır. Bu kapsamda çalışmanın amacı ekonomik coğrafyada ağ oluşumunu açıklamak için sunulmuş ek bir analiz seviyesi olan sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlık türlerinin bilimsel iş birliği üzerindeki etkilerini birlikte incelemektir. Bu nedenle, yakınlık ve ekonomik ağlar arasındaki ilişki açıkça analiz edilerek literatüre katkı sağlamak hedeflenmiştir. Bu bağlamda araştırmada, Boschma (2005) tarafından geliştirilen çeşitli yakınlık boyutlarının akademik bilimsel iş birlikleri üzerindeki etkisi incelenmektedir. Çalışmada üniversite düzeyinde veriler kullanılarak kapsamlı bir yakınlık analizi sunulmuş olup, bilimsel araştırmalar ve projeler bağlamında daha önce Türkiye’de çalışılmamış alanda bu boşluğu doldurmaya yönelik bir çalışma olması bakımından önem arz etmektedir. Ayrıca kullanılan veri setinin orijinalliği, işlenerek oluşturulması ve yakınlık türlerinin bölgelerin bilgi ve yenilik oluşum sürecine dolayısıyla bölgelerin kalkınma ve özellikle de inovasyon politikasına katkı sunma potansiyeli açısından politika yapıcılara yol göstermesi beklenmektedir.

2. Üniversiteler Arası İşbirliklerinin Oluşumu ve Ağ Oluşturma

İşbirliğine dayalı ağlar uzun süredir üretim sürecinin merkezinde yer almaktadır. Bilgi birikimi yoğun endüstrilerin büyümesiyle birlikte Ar-Ge, ürün geliştirme ve dağıtımda ağların önemi giderek artmıştır. Çeşitli ampirik çalışmalardan elde edilen bulgular Ar-Ge ve teknolojik gelişmişliğin, stratejik ortaklıkların hem sayısı hem de yoğunluğu ile pozitif bir şekilde ilişkili olduğunu göstermektedir (Freeman, 1991; Hagedoorn, 1995; Frenken ve Van Oort, 2004: 53).

İş birliği yapan araştırmacılar için faydanın ortalamanın üzerinde olduğuna dair kanıtlar mevcuttur (Katz ve Martin, 1997). Örneğin iş birliği ile üretilen yayınların atıfları büyük ölçüde ortalamanın üzerindedir. Bununla birlikte bilim insanlarının üretkenliğinin iş birliği sıklığına bağlı olduğu görülmüştür. İşbirliğinin bir başka önemli etkisi ise maliyetleri önemli ölçüde azaltmasıdır. Geçtiğimiz yıllar boyunca daha ucuz ulaşım ve iletişimin yanı sıra bilgi ve iletişim teknolojisindeki niteliksel gelişmeler bilimde iş birliğini büyük ölçüde kolaylaştırmıştır (Frenken ve Van Oort, 2004: 43).



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Bilimsel iş birliğini ölçmek için kullanılan ortak yazarlık ağları basit ve nesnel bir yol olduğundan iş birliklerini incelemek için yaygın olarak kullanılan bir yöntem haline gelmiştir (Matveeva ve Ferligoj, 2020: 2384). Bu yöntemin avantajı yalnızca iş birliğinin dinamiklerini ortaya koymakla kalmayıp aynı zamanda ortak yazarlık ağı aracılığıyla iş birliğinin yapısını da araştırması olup (Newman ve Girvan, 2004), dezavantajı ise bilim insanları arasındaki iş birliğinin tüm boyutlarını tam anlamı ile yansıtmamasıdır (Ponomariov ve Boardman, 2016).

Dünya genelinde kurulan bilimsel iş birliklerine bakıldığında en yüksek düzey Kıbrıs, Vietnam ve Katar gibi daha küçük ülkelerde gözlemlenirken, Çin ve Tayvan'da akademisyenlerin ortalamanın altında uluslararası iş birliği düzeyine sahip olduğu görülmektedir (Elango vd., 2017). Özellikle küçük ülkeler söz konusu olduğunda, hiçbir araştırma kurumu bilimsel bilgi üretimi için gerekli olan tüm mali ve teknik kaynaklara sahip değildir. Dolayısıyla iş birliği, tamamlayıcı varlıklara ve becerilere erişim kazanmak için uygun bir alternatiftir. Bu durum özellikle yeni teknolojik ve bilimsel araştırma alanlarında geçerlidir. Bu kapsamda kurumların ağ stratejileri önemli bir bilim politikası konusu haline gelmiştir (Persson vd., 1997: 210).

3. Ağların Oluşumunda Yakınlık Türlerinin Üç Boyutunun Rolü

Yapılan çalışmalarda coğrafi olmayan yakınlık türlerinin bilimsel araştırma ağlarında koordinasyon maliyetlerini azaltarak iş birlikçi ağların oluşumunu desteklediği görülmektedir (Cassi vd., 2015). Yakınlık türlerinden biri olan sosyal yakınlık kavramının kökeni gömülülük literatüründen gelmekte olup, ekonomik ilişkilerin daima bir ölçüye kadar sosyal bir bağlamda gömülü olduğunu vurgulamaktadır. Bu literatür ekonomik ilişkilerin sosyal bir bağlamda yer aldığını ve sosyal ilişkilerin ekonomik sonuçları etkilediğini göstermektedir (Granovetter, 1985; Uzzi, 1996). Boschma (2005) sosyal yakınlığı, mikro düzeydeki aktörler arasındaki sosyal olarak gömülü ilişkiler bağlamında değerlendirmektedir. Sosyal yakınlık, aktörler arasındaki ilişkilerin belli bir ölçüye kadar daima sosyal bir bağlama sahip olduğunu; aktörler arasındaki ağsal ilişkilerin gelişmesini sağlamak suretiyle güvenin tesis edilmesini sağlayabileceğini ifade etmektedir (Altuğ, 2020; Boschma, 2005). Aktörler arasındaki ilişkiler tekrarlanan etkileşimler vasıtasıyla dostluk, akrabalık ve deneyime dayanan karşılıklı güven kapsamında oluşmuş enformel ağsal yapılar olup sosyal olarak gömülüdür. Bu tür ilişkiler potansiyel ortaklar arasında bilgi alışverişine olanak sağlayıp, kuruluşların inovasyon ağlarına girme olasılığını arttırmaktadır (Boschma, 2005). Bu nedenle kuruluşların sahip oldukları dostluk, itibar ve güvene dayalı ilişkiler, iş birliği yapma olasılığının artmasına neden olan gayri resmi bilginin yayılmasına da katkıda bulunmaktadır (Balland, 2012: 745). Ancak çok fazla sosyal yakınlığın etkili öğrenme ve yenilik için zararlı olabileceği de ileri sürülmektedir. Büyük ölçüde güven ve sadakate dayalı ilişkilerin fırsatçı davranışın göz ardı edilmesine yol açabilir (Heringa vd., 2014: 694).

Kurumsal yakınlık, organizasyonların ve bireylerin sosyalleşme süreçleri aracılığıyla oluşan bir davranış ya da ilişkileri sürdürme yolu olarak yorumlanabilen sosyolojideki "habitus" kavramından gelmektedir (Altuğ, 2020: 154; Balland vd., 2015). Sosyal yakınlık, mikro düzeydeki ajanlar arasında sosyal olarak gömülü ilişkiler olarak tanımlanırken, kurumsal yakınlık makro düzeydeki kurumlarla ilişkilidir. Makro seviyede formel ve informel kurumsal



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

çerçeve ile düzenlemiş ilişkiler kurumsal yakınlık olarak tanımlanmaktadır (Gertler, 1995). İş birlikçi araştırmalarda iş birliğinin gelişmesini sağlayan temel faktörlerin neler olduğunu belirlemeye çalışan araştırmalar aktörler ve kurumlar ölçeğinde bireysel, bölgesel, ulusal ve uluslararası ağların bu ilişkilerin temel yapısını oluşturduğunu göstermişlerdir (Bergé, 2017). Benzer kurumsal pratiklere sahip olan aktörlerin verimli etkileşimler inşa ettikleri bilinmektedir (Altuğ, 2018, 2020). Kurumsal yakınlık etkili iletişim ve iş birliği yaratıp sosyal ve örgütsel yakınlıkları geliştirmektedir. Ancak çok fazla kurumsal yakınlık inovasyonu teşvik etmez (Letaifa ve Rabeau, 2013: 2072). Kurumsal yakınlık bir yandan, bilgi transferinin etkili bir şekilde gerçekleşebileceği güvenilir koşullar sağlarken, öte yandan çok fazla gerçekleşmesi durumunda kurumsal atalet neden olup yeniliği engelleyebilmektedir (Boschma, 2005).

Aktörlerin hazır bulunmuşluk seviyeleri, emme kapasiteleri ya da bilişsel kapasiteleri, etkileşim süreci boyunca meydana gelecek bilgi ve iş birliği bağlarının gücünü belirleyecektir (Altuğ, 2020; Altuğ ve Yılmaz, 2018; Balland vd., 2015; Boschma, 2005). Nooteboom tarafından 1999'da literatüre kazandırılan bilişsel yakınlık kavramı aktörlerin dünyayı algılama, yorumlama, anlama ve değerlendirme şeklindeki benzerlikler ile ilişkilendirilmektedir (Wuyts vd., 2005) ve aynı bilgi tabanını paylaşan aktörlerin birbirlerinden daha iyi öğrenebildikleri anlamına gelmektedir (Boschma, 2005). Ancak iki aktörün bilgi tabanı çok benzediğindeki yenilikçi birleşme olasılığı, farklı bilgi tabanlarının birleştirilmesine kıyasla daha düşüktür. Bu nedenle inovasyon faaliyetlerinde hem çok yakın hem de çok uzak aktörlerin iş birliklerinden daha az kazanmaları muhtemeldir (Nooteboom, 2000). Bu fikir, ağlardaki teknolojik ilişki kavramının gelişimini de teşvik etmiştir. Firmaların başarısı için önemli olan temas miktarının ve bilgi alışverişinin yoğunluğu değil, bilgi alışverişinin içeriği ve bunun firmaların mevcut bilgi tabanıyla nasıl eşleştiğidir. Bu bağlamda iş birliği ağ ortaklarının benzer bilgi tabanlarına sahip olmadığı zaman en çok faydalıdır (Broekel ve Boschma, 2012: 5).

Tüm yakınlık türleri birbiriyle ilişkilidir. Örneğin coğrafi yakınlık bilişsel yakınlığı olumlu yönde etkilerken (Molina-Morales vd., 2010), sosyal ve bilişsel yakınlık iş ortakları arasındaki bilgi mesafesini azaltmakta (Boschma, 2005), ortak bilgi tabanlarını ve uzmanlıklarını geliştirmektedir. Coğrafi ve bilişsel yakınlık boyutları ise bir dereceye kadar benzerdir. Bu nedenle Boschma (2005), coğrafi yakınlığın belirli bir bilişsel yakınlık düzeyiyle birleştirildiğinde etkileşimli öğrenmenin gerçekleşebileceğini ileri sürmüştür. Sonuç olarak her iki yakınlık türü de bilgi ve yenilik geliştirmek için tamamlayıcı bir etkiye sahiptir (Molina-Morales vd., 2014: 234). Yakınlık hakkındaki ilk literatür başlangıçta tamamen coğrafi yakınlığa odaklanmakta olup (Audretsch ve Feldman, 1996) zamanla örgütsel, kurumsal, kültürel, bilişsel, teknolojik ve sosyal yakınlık gibi başka boyutlar da eklenmiştir. Bu boyutların ortak paydası yakın olmanın koordinasyonu artırabileceği, belirsizliği azaltabildiği ve böylece bilgi üretimine ve yeniliğe katkıda bulunabileceği görüşüdür. Böylelikle kurumlar arası ağların oluşumu kolaylaşmaktadır (Broekel ve Boschma, 2012: 420). Aşağıdaki tabloda yakınlık boyutlarının etkileri hakkındaki literatür bulgularına genel bir bakış sunulmaktadır.

Tablo 1: Yakınlık Boyutlarının Etkisi Üzerine Literatür Bulgularına Genel Bakış

Kaynak	Çıktı	Ölçek/Alan	Yakınlık					Bulgular
			Coğrafi	Sosyal	Örgütsel	Bilişsel	Kurumsal	
Cantner ve Meder (2007)	Patent	Almanya				+		İki örgütün teknolojik örtüşmesi, iş birliği yapma olasılığını arttırmaktadır.
Nooteboom vd., (2007)	Yenilikçi performans (anket)	Kimyasal, farmasötik (ilaç kullanımı ile ilgili), ve otomotiv				+/-		Bilişsel yakınlık ve yenilikçi performans arasında U-şeklinde ilişki vardır.
Ter Wal (2009)	Patent	Almanya biyoteknolojisi	+	+		+/-		Sosyal yakınlık en güçlü yordayıcıdır. Coğrafi konumun etkisi zayıftır. Bilişsel yakınlığın etkisi pozitifdir.
Balland (2012)	Çerçeve Programı 6 Projeleri	Avrupa, uydu seyir sistemi	+	0	+	0		Bilişsel yakınlığın etkisi yoktur çünkü kuruluşların sanayi kolundaki farklı bilgilere erişmesi gerekmektedir.
Broekel ve Boschma (2012)	Yenilikçi performans (görüşme)	Hollanda havacılık endüstrisi	+	+	0	-		Çok fazla bilişsel yakınlık firmaların yenilikçi performansını düşürürken, örgütsel yakınlığın etkisi yoktur.
Cunningham ve Werker (2012)	Yayınlar	Avrupa, Nanoteknoloji	+		+	+		Coğrafi yakınlık bölgeseldir. Örgütsel yakınlık sadece dolaylı olarak vardır. Akademik olmayan ortaklar bilişsel olarak daha yakındır.
Heringa vd. (2016)	Anket	Heterojen nüfus topluluğu	-	+	-	+		Sosyal ve bilişsel yakınlık olumlu, coğrafi ve örgütsel yakınlık



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Yazar	Birlik Türü	Veri Kaynağı	Sosyal	Kurumsal	Bilişsel	Diğer	Diğer	Diğer
Fernández vd. (2016)	Akademik bilimsel iş birlikleri	690 Avrupa üniversitesi tarafından üretilen 240.495 ortak yazarlı makale	+	+	-	+	+	ise olumsuz bir etkiye sahiptir. Örgütsel yakınlığın etkisi daha zayıf iken diğer yakınlık türlerinin önemli olduğu belirlenmiştir.
Gui vd. (2018)	Yayınlar	2000-2014 Web of Science veri tabanı ortak yayın verileri		+		+		Sanayi bölgesi yakınlık literatürüne katkıda bulunmaktadır.
Cao vd. (2019)	Tıp bilimi bilgi iş birlikleri		+	+		+	+	Kurumsal yakınlık bilimsel iş birliğini kolaylaştırıp coğrafi yakınlığın eksikliğini telafi etmektedir.
Fernández vd. (2021)	Akademik bilimsel iş birlikleri	2001 ile 2010 yılları arasında SCI'da indekslenen ortak yazarlı makaleler	+	+	+	+	+	Coğrafi, bilişsel, kurumsal, sosyal ve örgütsel yakınlık bilimsel iş birliklerini etkilemektedir.
Lauvås ve Steinmo (2021)	Yayın ve yenilik	Üniversite-sanayi araştırma merkezleri		+		+		Sosyal ve bilişsel yakınlık eşit derecede önemlidir.
Altuğ (2022)	Akademik bilimsel iş birlikleri	Altı coğrafya dergisindeki çok yazarlı makaleler			+	+		Bilişsel yakınlık olumlu, önemli ve anlamlı, örgütsel yakınlık ise daha az önemlidir.

Kaynak: Bu tablo yazar tarafından oluşturulmuştur.

4. Veri ve Yöntem

4.1. Değişkenlerin İşlemselleştirilmesi ve Veri Üretme Süreci

Veri seti 193 üniversitenin 2012-2020 yılları arasında yürüttüğü kabul edilen ve başarılı olan 2323 adet TÜBİTAK 1001 projesinden oluşmaktadır. Üniversiteler arası iş birliği ağı toplam 193 üniversite (düğüm) ve 18.477 ortak iş birliği (bağlantı) içermektedir. Her düğüm TÜBİTAK 1001 proje iş birliği ağındaki bir üniversiteyi temsil ederken toplam araştırmacı sayısı 8.205'dir. Bağımlı değişken, ağdaki araştırmacılar arasındaki iş birliği sayısının logaritmasıdır. Çalışmanın bağımsız değişkenleri ise sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlığın yanı sıra kontrol değişkeninden oluşmaktadır.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Bu kapsamda öncelikle her bir projede yer alan yürütücü ile ekipte yer alan diğer araştırmacı ikilileri kurulmuştur. Daha sonrasında her bir araştırmacı ikilisinin iş birliği sayısına bağlı olarak bağımsız değişken oluşturulmuştur. Singh (2005) sosyal yakınlık için bir ölçü olarak en kısa yolu kullanmıştır ve iki araştırmacı arasındaki yol uzunluğunun iş birliği olasılığı ile negatif olarak ilişkili olduğunu göstermiştir. İki aktör arasında geçmişteki iş birliğinin varlığı dışında, aralarındaki geçmiş iş birliklerinin sıklığı (kenar ağırlığı) ve diğer tüm ağ aktörleriyle toplam iş birlikleri (derece merkeziliği) de daha fazla iş birliği olasılığı üzerinde olumlu bir etkiye sahiptir (Cao vd., 2019: 1910). Opsahl, Agneessens ve Skvoretz (2010)'in çalışmasından yola çıkılarak sosyal yakınlık üniversitelerin derece merkezilik değerleri baz alınarak hesaplanmıştır. Çalışmada öncelikle sosyal ağ analizi yöntemi ile üniversitelerin derece merkezilikleri UCINET 6.732 programı yoluyla hesaplanmıştır. Daha sonrasında her bir araştırma ikilisinin değerleri log'a dönüştürülüp çarpılarak sosyal yakınlık katsayı boyutu elde edilmiştir.

Kurumsal yakınlık ise proje verilerine dayanılarak oluşturulmuştur. Burada iki kukla değişken kurumsal yakınlığı temsil etmektedir. Bu değişkenler, kurumsal yakınlığın iş birliklerinin oluşumunu etkileyip etkilemediğini göstermek için kullanılmıştır. İki kukla değişken üç olası iş birliği türünü temsil etmektedir. Bu iş birlikleri şu şekildedir: Yalnızca üniversite iş birliği ortakları (kukla değişken 1), yalnızca üniversite dışı iş birliği ortaklıkları (kukla değişken 1), üniversite ve üniversite dışı iş birlikleri ortaklıkları (kukla değişken 0). Bu kapsamda her bir ikilinin kurumsal yakınlık boyutu oluşturulmuştur.

Bilişsel yakınlığı temsil eden değişkenler de proje verilerine bağlı olarak oluşturulmuştur. Bilişsel yakınlığı ölçmek için araştırmacılar ve aralarındaki iş birlikleri için bir araştırma profili oluşturulmuştur. Bu araştırma profili, araştırma alanlarını fen bilimleri, sosyal bilimler, sağlık bilimleri, güzel sanatlar ve diğer alanlar olmak üzere beş ana kategoriye ayrılmıştır. Burada bilişsel yakınlık, bu beş kategoriden birine giren bir araştırmacının proje alanları yakınlıkları seviyelendirilerek hesaplanmıştır. Bilişsel yakınlık hesaplamalarında araştırmacılar arasındaki yakınlıklar seviyelendirilerek (kuvvetli yakınlık: 3, yakınlık: 2, az yakınlık: 1) boyut oluşturulmuştur. Örneğin araştırmacı ikilisinin ikisi de fen bilimlerinden ise 3, fen bilimleri-sağlık bilimleri ise 2, fen bilimleri-sosyal bilimleri: 1, fen bilimleri-güzel sanatlar bilimleri: 0, fen bilimleri-diğer: 0 olacak şekilde bilişsel yakınlık boyutu elde edilmiştir.

Aşağıdaki tabloda ise bağımlı değişken, tüm bağımsız değişkenler, kontrol değişkeni ve açıklamaları yer almaktadır.

Tablo 2: Regresyon Modelinin Değişkenleri

Değişkenler	Tanım
Bağımlı Değişken	Ağdaki Araştırmacılar Arasındaki İşbirliği Sayısının Logaritması
Bağımsız Değişkenler	
Sosyal Yakınlık	SNA ile Hesaplanan Derece Merkeziliği Katsayılarının Logaritması
Kurumsal Yakınlık	
Üniversite	Her İki İşbirlikçi Bir Üniversiteye Bağlı
Diğer-Üniversite	İşbirlikçilerin Biri Üniversite Diğeri Üniversite Dışı Bir Kuruma Bağlı



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Bilişsel Yakınlık	Ortak Çalışanların Araştırma Uzmanlıklarının Örtüşmesi: Yakınlıkların Seviyelendirilmesi
Kontrol Değişkeni	
Proje Sayısı	Toplam Proje Sayısının Logaritması

İstatistiksel analize uygun hale getirilen değişkenlerden yola çıkarak kabul edilmiş ve başarılı olan 2323 adet TÜBİTAK 1001 projesi bağlamında ortak proje yapan araştırmacıların iş birliklerinin gelişmesinde sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlığın önemi ampirik olarak ortaya konacaktır. Bunun için geliştirilen araştırma hipotezleri şu şekildedir:

H₁: Potansiyel ortakların sosyal yakınlığı iş birliklerin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir.

H₂: Potansiyel ortakların kurumsal yakınlıkları iş birliklerin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir.

H₃: Potansiyel ortakların bilişsel yakınlığı iş birliklerin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir.

4.2. Araştırmanın Modeli

Çalışmanın metodolojisi, farklı üniversitelere bağlı akademisyenler ve diğer kurumlarda çalışan araştırmacılar tarafından yürütülen TÜBİTAK 1001 projelerinin analizine ve ekonometrik bir modele dayanmaktadır. Bu bağlamda bilimsel iş birliği üzerinde yakınlık boyutlarının etkisini araştırmak için yerçekimi modeli kullanılmıştır. Yerçekimi modeli, uluslararası ticaret akışlarını (Anderson ve VanWincoop, 2003), ortak bilgi üretimini (Scherngell ve Hu, 2011), ortak bilimsel araştırmaları (Cassi vd., 2015), AB Çerçeve programlarını (Barber ve Scherngell, 2013) ve patent iş birliklerini (Montobbio ve Sterzi, 2013) keşfetmek için yaygın olarak kullanılmaktadır. Farklı yerlerdeki aktörlerin temas kurduğu iş birlikçi etkileşim süreci Newton'un yerçekimi yasası ile ilişkilendirilmek mümkündür (Roy ve Thill, 2004).

Bu bağlamda *i* ve *j* üniversiteleri arasındaki bilimsel iş birliği, *i* çıkış yeri özellikleri, *j* varış yerinin özellikleri ve iki üniversite arasındaki mesafe ölçümünün fonksiyonu olduğu bir yerçekimi modeli geliştirilmiştir. Yerçekimi denklemi, *i* ve *j* nesnelere çeken yerçekimi kuvvetinin doğrudan *i*'nin ve *j*'nin kütlesi ile ilişkili olduğu orijinal yerçekimi denklemine dayanmaktadır ve bu nesnelere aralarındaki mesafe ile ters orantılıdır (Amano ve Fujita, 1970; Long, 1997).

Yerçekimi modeli aşağıdaki formülle tanımlanır:

$$I_{ij} = K \frac{(M_i M_j)^{\beta_1}}{d_{ij}^{\beta_2}} \quad (1)$$

I_{ij} proje iş birliğinin yoğunluğunu (iş birliği sayısı ile ölçülür) ifade eder. M_i ve M_j , *i* ve *j* üniversitesindeki en az bir kuruluşla yapılan toplam iş birliği sayısı ve d_{ij} ise *i* ve *j* üniversiteleri arasındaki mesafedir. M_i ve M_j , proje sayısı ile tanımlanan kurumların kütlesidir. d_{ij} , üniversiteler arasındaki Öklid mesafesidir. β_1 ve β_2 tahmin edilecek parametreler, K ise bir sabittir (Cao vd., 2019: 1914).

Bu formül, aşağıdaki regresyon modeline yeniden yazılabilir (Ponds vd., 2007: 438):

$$\ln(I_{ij}) = K + \alpha \ln(M_i M_j) + \beta \ln(d_{ij}) + \varepsilon \quad (2)$$

Sayım verilerinin özelliklerinden dolayı, normal dağılımın varsayımları karşılanmadığından doğrusal regresyon modelleri genellikle uygun değildir (Long, 1997). Çoğu zaman, maksimum olabilirlik teknikleri kullanılarak tahmin edilen bir Poisson regresyonu uygulanır. Bu durumda, i ve j bölgeleri arasında gözlemlenen iş birliği yoğunluğu, koşullu bir ortalama (μ) ile Poisson dağılımına sahiptir. Bu koşullu ortalama, denklem 3'te belirtilen bağımsız değişkenlerin bir fonksiyonudur (Ponds vd., 2007: 438):

$$\Pr [I_{ij}] = \frac{\exp(-\mu_{ij}) \mu_{ij}^{I_{ij}}}{I_{ij}!}, \mu_{ij} = \exp(K + \alpha \ln(M_i M_j) + \beta \ln(d_{ij})) \quad (3)$$

Tahmin edilmesi gereken bağımlı değişken I_{ij} sayım verisi olduğundan, maksimum olabilirlik tahmin yaklaşımından yararlanan bir Poisson modeli kullanılmıştır. I_{ij} 'nin gözlemlenme olasılığı aşağıdaki eşitlik ile gösterilmektedir. Bu yerçekimi modeli, araştırmanın tahmin temelini oluşturmaktadır (Cao vd., 2019: 1914).

Poisson modellerde bağımlı değişkenin ortalama ve varyansının eşit olma durumu genelde sağlanamamakta ve daha çok varyansın ortalamadan büyük olduğu durumlarla karşılaşmaktadır. Bu durumlarda da negatif binominal regresyon uygulanmaktadır (Fernández, 2021: 587). Çalışmada bağımlı değişkenin varyansı ortalamayı yani mevcut aşırı dağılımı aşmaktadır. Bu nedenle diğer çalışmalarla uyumlu olarak (Andersson vd. 2014; Plotnikova ve Rake, 2014; Scherngell ve Barber, 2011) analizde Poisson modeli yerine negatif binom model kullanılmıştır. Negatif binominal regresyon aşağıdaki eşitlik ile gösterilmektedir (Werker vd., 2019: 707):

$$Y(X_1, \dots, X_n) = \alpha + \beta_1 X_1 + \dots + \beta_n X_n \quad (4)$$

Bu denklemde Y bağımlı değişken, α bir kesişim, β bağımsız değişkenin katsayısı ve X_i bağımsız değişkenlerdir. Gui, Liu ve Du (2018)'nin çalışmasından yola çıkılarak ele alınan bu çalışmada model aşağıdaki şekildedir:

$$I_{ijt} = \alpha + \beta_1 \log(\text{Projesay}_{it}) + \beta_2 \log(\text{Projesay}_{jt}) + \beta_3 \text{Sosyal}_{ijt} + \beta_4 \text{Kurumsal}_{ijt} + \beta_5 \text{Bilişsel}_{ijt} + \eta_i + \sigma_i + \varepsilon_{ijt} \quad (5)$$

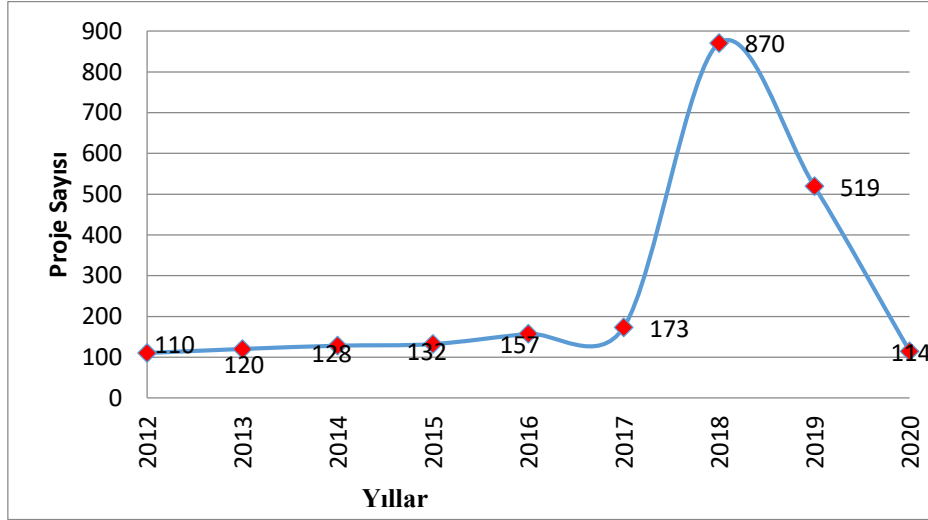
Bağımlı değişken (I_{ij}), i veya j üniversitesindeki en az bir kuruluşla yapılan toplam iş birliği sayısını ifade etmektedir. α sabit bir terim, β_{1-5} tahmin edilecek katsayılar ve ε_{ij} rastgele bir hata terimidir. Kontrol değişkeni olarak analize dahil edilen projesay_{it} ve projesay_{jt} bilimsel iş birliği ağı içerisinde i ve j kurumlarınca yürütülen proje sayısıdır. Sosyal_{ij} , Kurumsal_{ij} ve Bilişsel_{ij} ise sırasıyla i ve j şehirleri arasındaki sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlığı temsil etmektedir. Sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlık türlerinin mevcut iş birlikleri üzerindeki etkisini analiz etmek için R programında analizler gerçekleştirilmiştir.

5. Bulgular

Aşağıdaki şekil 1'de 2012 ve 2020 yılları arasındaki yıllık TÜBİTAK 1001 proje sıklığına bağlı olarak projelerin gelişimi ve evrimi gösterilmektedir. 2012 ile 2017 yılları arasında küçük

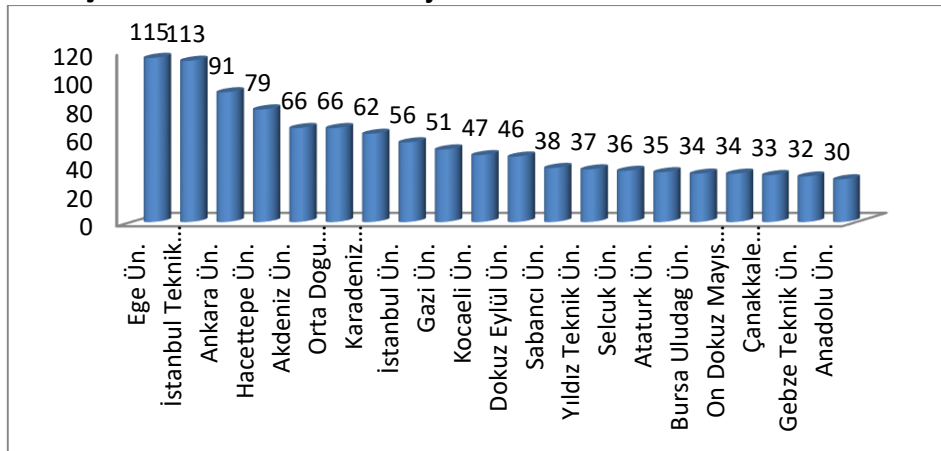
dalgalanmalarla ılımlı bir artışın gerçekleştiği ancak 2018 yılında güçlü bir yükselişin olduğu görülmektedir. Bu artışın nedeni TÜBİTAK-ARDEB 1001 Programı Kapsamında destek üst limitini %100 oranında artırarak, 360 bin TL'den 720 bin TL'ye yükseltilmesi ve mart ve eylül aylarında olmak üzere başvuruları yılda iki kez alınan programda, yapılan değişikliklerle başvuruya sürekli açık hale getirilmesidir.

Şekil 1: Yıllara Göre Proje Sayısı Dağılımı



Şekil 2'de TÜBİTAK 1001 projelerinin yürütüldüğü üniversitelerin dağılımları yer almaktadır. En çok projenin yürütüldüğü üniversiteler sırasıyla Ege (%5.01), İstanbul Teknik (%4.92), Ankara (%3.96), Hacettepe (%3.44), Odtü (%2.87) ve Akdeniz (%2.87) Üniversiteleridir. Bununla birlikte çok sayıda kurumlar arası iş birlikleri de gözlenmektedir.

Şekil 2: TÜBİTAK 1001 Projelerinde En Üretken Üniversiteler





Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Çalışmada bağımlı değişken olan iş birliği sayısının Poisson ve negatif binom dağılımına uyup uymadığına bakmak için R kod bloğu ile uyum iyiliği (goodness of fit) testleri yapılmıştır. Grafiğe bakıldığında bağımlı değişkenin poisson dağılımına uyum sağlamadığı görülmektedir. Elde edilen bulgulara bakıldığında ise, p değeri 0,05'ten ($p < 2.2e-16$) küçük olduğu için iş birliği sayısı değişkeni normal dağılım göstermemektedir. Analiz sonucunda varyans (30483.6) değerinin ortalama (131.3131) değerinin çok üzerinde olduğu görülmüştür. Ortak yürütülen bilimsel projelerin sayısı negatif olmayan bir tam sayı ve açıklayıcı değişken aşırı derecede dağıldığından varyans daha büyüktür. Bu farklılıklar, aşırı dağılımın gerçekleştiğini ve negatif binom modelinin uygun olacağını göstermektedir (Andersson vd., 2014, Gui vd., 2018: 537).

Kabul edilen ve başarılı olan TÜBİTAK 1001 projelerinde akademik iş birliklerini etkileyen farklı yakınlık boyutlarının etkisini tahmin etmek için, yukarıda bahsedildiği şekilde bir ekonometrik çerçeve oluşturulmuştur. Aşağıdaki tabloda modelde yer alan değişkenlerin tanımlayıcı istatistikleri yer almaktadır.

Tablo 3: Tanımlayıcı İstatistikler

	Gözlem Sayısı	Min	Maks	Ortalama	Standart Sapma
Proje Sayısı	5701	0.000	2.323	1.550	0.461
Sosyal Yakınlık	5701	0.000	33.01	27.053	3.883
Kurumsal Yakınlık	5701	0.000	3.000	0.959	0.200
Bilişsel Yakınlık	5701	0.000	3.000	2.669	0.833
İş birliği Sayısı	5701	0.000	2.771	1.566	0.827

Kurulan negatif binominal regresyon modelinde **bağımlı değişken** ağıdaki araştırmacılar arasındaki iş birliği sayısının logaritması iken sosyal, kurumsal ve bilişsel yakınlıklar **bağımsız değişkenlerdir**. Aşağıdaki tabloda negatif binominal regresyon modeline ilişkin sonuçlar yer almaktadır.

Tablo 4: Proje İşbirliğine İlişkin Negatif Binominal Regresyon Sonuçları

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Kontrol Değişkeni				
Proje Sayısı	0.717*** (0.027)	0.204*** (0.044)	0.186*** (0.045)	0.182*** (0.045)
Açıklayıcı Değişkenler				
Sosyal Yakınlık		0.035*** (0.005)	0.038*** (0.005)	0.038*** (0.005)
Kurumsal Yakınlık			0.228** (0.063)	0.193** (0.067)
Bilişsel Yakınlık				0.023 (0.015)
Sabit	-0.712*** (0.046)	-0.794*** (0.112)	-1.083*** (0.134)	-1.084*** (0.135)



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Gözlem Sayısı	5701	5701	5701	5701
Log likelihood²	-14891.68	-12828.66	-12814.86	-12812.52

Model 1, yalnızca kontrol değişkenini içeren temel modeldir. Model 2'den Model 4'e kadar Model 1'e açıklayıcı değişkenler eklenmiştir. Model 4, kontrol değişkenini ve açıklayıcı değişkenleri içeren tam modeli sunmaktadır. Model 1'e bakıldığında kontrol değişkeni olarak analize dahil edilen üniversitelerin proje sayısı değişkenin pozitif ve anlamlı olduğu görülmektedir. Bu durum her bir üniversitenin proje sayısı arttıkça, i üniversitesi ile j üniversitesi arasındaki iş birliklerinin de arttığı anlamını taşımaktadır.

Model 2'de, sosyal yakınlık faktörü analize dahil edilmiştir. Model 2'e bakıldığında sosyal yakınlığın bilim insanlarının bilimsel iş birliği üzerinde önemli ve olumlu bir etkisinin olduğu görülmektedir. Sosyal yakınlık ölçülerinin katsayısı, pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Koordinasyon ve iletişim maliyetleri sosyal yakınlığın bir fonksiyonu olduğu için geçmişteki etkileşimler nedeniyle yakınlık arttıkça, gelecekteki iş birliklerinin maliyetinin düşmesi muhtemeldir (Balland vd., 2015).

TÜBİTAK 1001 proje araştırmacıları, geçmişte birlikte çalıştıkları diğer kurumlardaki araştırmacılarla daha sık iş birliği yapmıştır. Aynı zamanda, daha önce hiç birlikte çalışmamış araştırmacılar için, aralarındaki aracılardan sayısı gelecekteki iş birliklerinin olasılığı için etkili bir faktördür. Yani iki araştırmacı arasında ne kadar az aracı olursa, gelecekteki iş birliklerini o kadar kolay geliştirebilirler. Dolayısıyla potansiyel ortakların sosyal yakınlığı iş birliklerinin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir H_1 hipotezi kabul edilmiştir.

Model 3'te ise kurumsal yakınlığın tüm bağımlı değişkenlerin etkisi altında bilim insanlarının bilimsel iş birliği üzerinde önemli bir olumlu etkisinin olduğu görülmektedir. Kurumsal yakınlığın pozitif ve anlamlı bir katsayıya sahip olması, aynı tür kurumların iş birliğine daha yatkın olduğunu göstermektedir. Yani kurumsal yakınlıktaki benzerlikler bilimsel iş birliğini teşvik etmektedir. Üniversite dışı kurumların özellikleri göz önüne alındığında, ortaklar benzer hedeflere ve teşviklere tabi olduklarından, yalnızca üniversite ortaklarıyla yapılan iş birlikleri kurumsal olarak en yakın olanlardır.

Hem üniversite hem de üniversite dışı ortakları içeren iş birlikleri, sadece üniversite ortaklarını içeren iş birlikleri ile sadece üniversite dışı ortakları içeren iş birlikleri karşılaştırıldığında referans noktasıdır. Sonuçlar potansiyel ortakların kurumsal yakınlığı iş birliklerinin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir H_2 hipotezini doğrulamaktadır. Çünkü bir iş birliği oluşturmak aynı tür kurumlar arasında daha kolaydır. Bu nedenle sonuçlar kamu tarafından finanse edilen üniversite dışı sektörlerdeki kuruluşların geleneksel olarak üniversite ile iş birliği yapmadığını göstermektedir (Heinze ve Kuhlmann, 2008).

Model 4'te ise bilişsel yakınlığın tüm bağımlı değişkenlerin etkisi altında regresyon katsayısının pozitif ancak anlamlılık testinde başarısız olduğu görülmektedir. Yürütülen projelerde araştırmacıların bilimsel alanlarındaki benzerliklerin bilimsel iş birliği üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Bu durum aynı bilimsel uzmanlığın üniversiteler arası iş birliklerini teşvik etmek için önemli olmadığı anlamına gelmektedir. Kuruluşlar, aynı bilgi tabanını paylaştıklarında, harici farklı bilgilere de erişebilmek için mutlaka iş birliği yapmayı tercih etmezler. Bu nedenle



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

anlamli olmayan bilişsel yakınlığa ilişkin potansiyel ortakların bilişsel yakınlığı iş birliklerin oluşumunu olumlu yönde etkilemektedir H_3 hipotezi reddedilmiştir.

6. Sonuç ve Öneriler

Üniversiteler, şirketler ve kamu kurumları arasındaki karmaşık iş birliği ağları; yakınlık türleri, üniversitelerde Ar-Ge, yenilikçiliğe yönelik bölgesel kalkınmanın politik stratejilerine uygunluğu, bölgesel ve bölge dışı ortakların özümleme kapasiteleri ve diğer pek çok faktör tarafından şekillendirilmektedir. Üniversitelerin, ağırlıklı olarak yerel bağlantılar aracılığıyla bölgesel yenilik odaklı kalkınmaya katkıda bulunduğu tasavvur edilmektedir. Çalışma doğrultusunda elde edilen bulguları; bölgesel kalkınma politikası, yerel kalkınma ve inovasyon politikalarının önemli bir girdisi olarak ele almak mümkündür. Bu kapsamda çalışma; daha önce ele alınmamış bir alanda yakınlık kavramının üniversitelerdeki iş birliği, yenilik ve bilgi üretimini arttırarak inovasyonu geliştirme bağlamında önemli bulgular içermektedir. İstatistiksel analizlerden elde edilen bu bulgular TÜBİTAK 1001 proje iş birlikleri bağlamında önemli sonuçlar ortaya koymaktadır.

Yapılan analizler doğrultusunda potansiyel ortakların kurumsal yakınlığının, iş birliklerin oluşumunu olumlu yönde etkilediği tespit edilmiştir. Çalışmada elde edilen kurumsal yakınlığın iş birliği üzerinde etkisi olduğuna dair elde edilen araştırma bulgusu diğer yakınlık çalışmalarıyla (Balland, 2012; Bouba-Olga vd., 2012; Ponds, 2007) uyumlu olup kurumsal yakınlığın bilimsel iş birliğini teşvik etmede önemli olduğunu doğrulamaktadır. Bilimsel iş birlikleri kurumsal bir bağlamı paylaşan kuruluşlar arasında daha yaygın olarak gerçekleşmektedir. Bu doğrultuda ÜSİMP (Üniversite Sanayi İş birliği Merkezleri Platformu), Adım Üniversiteleri, KOP (Konya Ovası Projesi) gibi iş birlikleri artırılarak, kurumsal yakınlık eksikliğinin giderilmesi ve iş birliği faaliyetlerinin geliştirilmesi önerilmektedir. Bu kurumlar son derece uzmanlaşmış olduklarından araştırma politikası ve üniversite yönetiminin kurumsal yakınlık eksikliğinin giderilmesi açısından oldukça önemlidir. Dolayısıyla uygulanacak olan politikalar üniversite dışı sektördeki kuruluşları bir araya getirmek için kullanabilmektedir. Bu bağlamda geliştirilecek olan politikalar, üniversitelerin diğer tür kuruluşlarla ortaklıklar kurarak esnek çözümler sunarak yeni iş birliklerine olanak sağlayacaktır.

Türkiye’de bilimsel iş birliğini geliştirmeye yönelik bilim politikaları sosyal yakınlığa da odaklanmalıdır. Elde edilen bulgulara bakıldığında sosyal yakınlık ölçülerinin katsayısının, pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmüştür. Bu sonuç sosyal yakınlığın belirsizliği ve riski azaltması, güveni artırması için açıklanabilir. Bu bağlamda yapılan analizler doğrultusunda elde edilen sosyal yakınlığın iş birliği üzerinde etkisi olduğuna dair araştırma bulgusu, diğer çalışmalardaki sosyal yakınlığın işlevselleştirilmesine benzer yöndedir (Autant-Bernard vd., 2007; Broekel ve Boschma, 2012; Ter Wal, 2009; Breschi ve Lissoni, 2009; Frenken vd., 2009; Petruzzelli, 2011; Hong ve Su, 2013; D’Este ve Patel, 2007; Paier ve Scherngell, 2011). Elde edilen bu bulgu bilimde iş birliği için sosyal yakınlığın önemli olduğunu göstermektedir. Bu nedenle geliştirilecek olan kamu politikaları, bilim insanları arasında ilk kez kurulan bu ilişkileri geliştirmeye yönelik olmalıdır. Ancak aşırı sosyal yakınlık ataletine neden



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

olabilmektedir. Özetle bir dereceye kadar farklı yakınlık türleri araştırmacıların hem lehine hem de aleyhine argümanlar sağlamaktadır.

Son olarak çok fazla bilişsel yakınlığın iş birliği kurmayı engellediği görülmüştür. Kuruluşların yalnızca aynı bilgi tabanına sahip ortaklara değil, aynı zamanda bilimsel iş birliği içerisindeki farklı bilgilere erişime de ihtiyacı vardır. Ayrıca çok fazla bilişsel mesafe iletişim sorunlarına yol açmaktadır (Nooteboom, 2000). Bu araştırma bulgusu iş birlikleri kullanılarak bilişsel yakınlığı ölçen çalışmalar (Balland, 2012; Broekel ve Boschma, 2012) ile tutarlı olup bilimde iş birliği için bilişsel yakınlığın önemli olmadığını ortaya koymaktadır. Bu nedenle üniversite yönetimi ve politika yapıcılar, bilişsel olarak uzak ortakları içeren yeni iş birliklerinin oluşumundan uzak durmalıdır. Bunun da ötesinde, potansiyel ortaklar ve çeşitli araştırma girişimleri hakkında bilgilere erişim sağlayan web tabanlı küme portalları ve eşleşen siteler geliştirilebilir. Bu siteler potansiyel ortaklara uzmanlıklarına dayalı olarak bir iş birliği başlatıp başlatmamaya karar vermeleri için yeterli bilgiyi sağlayacaktır. Bu nedenle araştırma politikası ve üniversite yönetimleri, bilişsel olarak farklı olan mevcut ortaklıkları teşvik eden özel önlemler tasarlamayı düşünebilir.

Çalışmada üniversitelerin ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi düşünülürken, etkileşimli çeşitli ölçekleri dikkate alınmanın oldukça önemli olduğu görülmektedir. Üniversite ilişkilerinin coğrafyası, bölgesel endüstriyel kalkınmayı desteklemek için geniş kapsamlı ve yakın bağlantıları içermelidir. Ayrıca bu yakınlık türlerinin bölgelerin bilgi ve yenilik oluşum sürecine dolayısıyla bölgelerin kalkınma ve özellikle de inovasyon politikasına katkı sunma potansiyeli de oldukça önemlidir. Bu doğrultuda çalışmadan elde edilen bulgular, iş birliği için yakınlığın önemini vurgulayan artan sayıda çalışmaya katkıda bulunmaktadır. Bir bütün olarak yakınlığın iş birliğini ve iletişimi teşvik ettiği konusunda geniş bir fikir birliği mevcuttur. Bu kapsamda aşırı yakınlığın zararlı etkileri de göz ardı edilmemelidir.

Kapitalist bir perspektiften ele alındığında yakınlık teorisinin ortaya çıkışı üretimle ilişkilidir. Bu tartışmanın eksenini oluşturmaktadır. Ancak yakınlık hayatın farklı alanlarında da kullanılmaktadır. Çalışmada yapılan tartışmalar bu eksenle yapılmış olsada aslında elde edilen tüm bulgular kapitalizm ekonomik yaklaşımıyla oluşturulmuştur. Bu kapsamda kurulan iş birliklerinin başka yönleri ve biçimleri de olabilmektedir. Gelecekte bu konuların daha anlamlı olabilmesi için AB projelerindeki kurulan iş birlikleri gibi farklı proje iş birlikleri göz önünde bulundurulup, sonrasında kapitalizm ve ekonomik iş birlikleriyle değerlendirmesi önerilmektedir.

Kaynakça

Adams, J. D., Black, G. C., Clemmons, J. R. and Stephan, P. E. (2005). Scientific Teams and Institutional Collaborations: Evidence from US Universities, 1981–1999. *Research Policy*, 34(3), 259-285.

Aguiléra, A., Lethiais, V. and Rallet, A. (2012). Spatial and Non-Spatial Proximities in Inter-Firm Relations: An Empirical Analysis. *Industry and Innovation*, 19(3), 187-202.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

-
- Aldieri, L. (2011). Technological and Geographical Proximity Effects on Knowledge Spillovers: Evidence from The US Patent Citations, *Economics of Innovation and New Technology*, 20(6), 597-607.
- Altuğ, F. ve Yılmaz, M. (2018). Farklı Bilgi Tabanlarına Sahip Sektörlerde Yakınlık Türlerinin Bilgi, Öğrenme ve Yenilik/İnovasyon Süreçlerine Etkisi: Eskişehir Örneği. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 58(1), 844-881.
- Altuğ, F. (2020). İnovasyonun Coğrafyası: Coğrafi ve İlişkisel Yakınlıkların Bilgi Yayılması Ve Öğrenme Süreçlerine Etkisi. *Ege Coğrafya Dergisi*, 29(1), 151-165.
- Altuğ, F. (2022). Bilişsel ve Örgütsel Yakınlığın Bilimsel İş Birliklerine Etkisi: Türkiye'deki Coğrafya Dergileri Üzerine Ampirik Bir Araştırma. *Ege Coğrafya Dergisi*, 31(1), 83-99.
- Amano, K. and Fujita, M. (1970). A Long Run Economic Effect Analysis of Alternative Transportation Facility Plans—Regional And National. *Journal of Regional Science*, 10(3), 297-323.
- Anderson, J. E. and Van Wincoop, E. (2003), Gravity with Gravitas: A Solution to The Border Puzzle. *American Economic Review*, 93(1), 170-192.
- Andersson, D. E., Gunessee, S., Matthiessen, C. W. and Find, S. (2014). The Geography of Chinese Science. *Environment and Planning a*, 46(12), 2950-2971.
- Audretsch, D. B. and Feldman, M. P. (1996). R&D Spillovers and The Geography of Innovation and Production. *The American Economic Review*, 86(3), 630-640.
- Autant-Bernard, C., Billand, P., Frachisse, D. and Massard, N. (2007). Social Distance Versus Spatial Distance in R&D Cooperation: Empirical Evidence From European Collaboration Choices in Micro and Nanotechnologies. *Papers in Regional Science*, 86(3), 495-519.
- Balland, P. A. (2012). Proximity and The Evolution of Collaboration Networks: Evidence From Research and Development Projects Within The Global Navigation Satellite System (Gnss) Industry. *Regional Studies*, 46(6), 741-756.
- Balland, P. A., Boschma, R. and Frenken, K. (2015). Proximity and Innovation: From Statics to Dynamics. *Regional Studies*, 49(6), 907-920.
- Barber, M. J. and Scherngell, T. (2013). Is the European R&D Network Homogeneous? Distinguishing Relevant Network Communities Using Graph Theoretic and Spatial Interaction Modelling Approaches. *Regional Studies*, 47(8), 1283-1298.
- Bergé, L. R. (2017). Network Proximity in The Geography of Research Collaboration. *Papers in Regional Science*, 96(4), 785-815.
- Boschma, R. A. (2005). Does Geographical Proximity Favour Innovation. *Economie Et Institutions*, 6(7), 111-128.
- Boschma, R. and Martin, R. (2010). *The Handbook Of Evolutionary Economic Geography*, Edward Elgar Publishing.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

- Boschma, R., Frenken, K., Bathelt, H., Feldman, M. and Kogler, D. (2012). Technological Relatedness and Regional Branching Beyond Territory. *Dynamic Geographies of Knowledge Creation, Diffusion and Innovation*, 29, 64-68.
- Bouba-Olga, O. and Grossetti, M. (2008). Socio-Économie De Proximité. *Revue Deconomie Regionale Urbaine*, (3), 311-328.
- Bouba-Olga, O., Ferru, M. and Pépin, D. (2012). Exploring Spatial Features of Science-Industry Partnerships: A Study on French Data. *Papers in Regional Science*, 91(2), 355-375.
- Bozeman, B. and Corley, E. (2004). Scientists' Collaboration Strategies: Implications for Scientific and Technical Human Capital. *Research Policy*, 33, 599-616.
- Breschi, S. and Lissoni, F. (2009). Mobility of Skilled Workers and Co-Invention Networks: An Anatomy of Localized Knowledge Flows. *Journal of Economic Geography*, 9(4), 439-468.
- Broekel, T. and Boschma, R. (2012). Knowledge Networks in The Dutch Aviation Industry: The Proximity Paradox. *Journal of Economic Geography*, 12(2), 409-433.
- Cantner, U. and Meder, A. (2007). Technological Proximity and The Choice of Cooperation Partner. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 2(1), 45-65.
- Cao, Z., Derudder, B. and Peng, Z. (2019). Interaction Between Different Forms of Proximity in Inter-Organizational Scientific Collaboration: The Case of Medical Sciences Research Network in The Yangtze River Delta Region. *Papers in Regional Science*, 98(5), 1903-1924.
- Cassi, L., Morrison, A. and Rabellotti, R. (2015). Proximity and Scientific Collaboration: Evidence from the Global Wine Industry. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 106(2), 205-219.
- Cohen, W. M. and Levinthal, D. A. (1990). Absorptive Capacity: A New Perspective On Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 128-152.
- Cunningham, S. W. ve Werker, C. (2012). Proximity and Collaboration in European Nanotechnology. *Papers in Regional Science*, 91(4), 723-742.
- D'este, P. and Patel, P. (2007). University-Industry Linkages in The Uk: What Are The Factors Underlying The Variety of Interactions With Industry?. *Research Policy*, 36(9), 1295-1313.
- Defazio, D., Lockett, A. and Wright, M. (2009). Funding Incentives, Collaborative Dynamics And Scientific Productivity: Evidence From The Eu Framework Program. *Research Policy*, 38, 293-305.
- Elango, B., Rajendran, P. and Bornmann, L. (2017). A Scientometric Analysis of International Collaboration and Growth of Literature At The Macro Level. *Malaysian Journal of Library & Information Science*, 20(2), 41-50.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

-
- Fernández, A., Ferrándiz, E. and León, M. D. (2016). Proximity Dimensions and Scientific Collaboration Among Academic Institutions in Europe: The Closer, The Better?. *Scientometrics*, 106(3), 1073-1092.
- Fernández, A., Ferrándiz, E. and León, M. D. (2021). Are Organizational and Economic Proximity Driving Factors of Scientific Collaboration? Evidence From Spanish Universities, 2001–2010. *Scientometrics*, 126(1), 579-602.
- Franceschet, M. and Costantini, A. (2010). The Effect of Scholar Collaboration on Impact and Quality of Academic Papers. *Journal of Informetrics*, 4(4), 540-553.
- Freeman, D. (1991). To Make The Tacit Explicit: Teacher Education, Emerging Discourse, and Conceptions of Teaching. *Teaching and Teacher Education*, 7(5-6), 439-454.
- Frenken, K., and Van Oort, F. G. (2004). Considerations and Stylized Facts in Biotechnology in Europe And The United States. *Regional Economies As Knowledge Laboratories*, 38.
- Frenken, K., Hardeman, S. and Hoekman, J. (2009). Spatial Scientometrics: Towards A Cumulative Research Program. *Journal of Informetrics*, 3(3), 222-232.
- Gertler, M. S. (1995). Being There: Proximity, Organization, And Culture in The Development and Adoption of Advanced Manufacturing Technologies. *Economic Geography*, 71(1), 1-26.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Gui, Q., Liu, C. and Du, D. (2018). International Knowledge Flows and The Role of Proximity. *Growth and Change*, 49(3), 532-547.
- Hagedoorn, J. (1995). Strategic Technology Partnering During The 1980s: Trends, Networks And Corporate Patterns in Non-Core Technologies. *Research Policy*, 24(2), 207-231.
- He, C., Wu, J. and Zhang, Q. (2020). Research Leadership Flow Determinants and The Role of Proximity in Research Collaborations. *Journal of the Association for Information Science and Technology*, 71(11), 1341-1356.
- Heinze, T. and Kuhlmann, S. (2008). Across Institutional Boundaries? Research Collaboration in German Public Sector Nanoscience. *Res Policy*, 37(5), 888–899.
- Hennemann, S., Rybski, D. and Liefner, I. (2012). The Myth Of Global Science Collaboration— Collaboration Patterns in Epistemic Communities. *Journal of Informetrics*, 6(2), 217-225.
- Heringa, P. W., Horlings, E., Van Der Zouwen, M., Van Den Besselaar, P. and van Vierssen, W. (2014). How Do Dimensions of Proximity Relate to The Outcomes of Collaboration? A Survey of Knowledge-Intensive Networks in The Dutch Water Sector. *Economics of Innovation and New Technology*, 23(7), 689-716.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

-
- Heringa, P. W., Hessels, L. K. and Van Der Zouwen, M. (2016). The Influence of Proximity Dimensions on International Research Collaboration: An Analysis of European Water Projects. *Industry and Innovation*, 23(8), 753-772.
- Hoekman, J., Frenken, K. and Tijssen, R. J. (2010). Research Collaboration At A Distance: Changing Spatial Patterns of Scientific Collaboration Within Europe. *Research Policy*, 39(5), 662-673.
- Hong, W. and Su, Y. S. (2013). The Effect of Institutional Proximity in Non-Local University–Industry Collaborations: An Analysis Based on Chinese Patent Data. *Research Policy*, 42(2), 454-464.
- Katz, J. S. and Martin, B. R. (1997). What is Research Collaboration?. *Research Policy*, 26(1), 1-18.
- Klimas, P. (2017). Summarizing The Views on Cognitive Proximity in Cooperation and Networking Processes. *Organizacja i Kierowanie*, 179(4a), 9-25.
- Knoben, J. and Oerlemans, L. A. (2006). Proximity and Inter-Organizational Collaboration: A Literature Review. *International Journal of Management Reviews*, 8(2), 71-89.
- Lakitan, B., Hidayat, D. and Herlinda, S. (2012). Scientific Productivity and The Collaboration Intensity of Indonesian Universities And Public R&D Institutions: Are There Dependencies on Collaborative R&D With Foreign Institutions?. *Technology in Society*, 34(3), 227-238.
- Lauvås, T. and Steinmo, M. (2021). The Role of Proximity Dimensions and Mutual Commitment in Shaping The Performance of University-Industry Research Centres. *Innovation*, 23(2), 182-208.
- Leahey, E. (2016). From Sole Investigator to Team Scientist: Trends in The Practice and Study of Research Collaboration. *Annual Review of Sociology*, 42, 81–100.
- Leszczyńska, D. and Khachlouf, N. (2018). How Proximity Matters in Interactive Learning and Innovation: A Study of The Venetian Glass Industry. *Industry and Innovation*, 25(9), 874-896.
- Letaifa, S. B. and Rabeau, Y. (2013). Too Close To Collaborate? How Geographic Proximity Could Impede Entrepreneurship and Innovation. *Journal of Business Research*, 66(10), 2071-2078.
- Long, J. S. (1997). *Regression Models For Categorical and Limited Dependent Variables*. Thousand Oaks: Sage.
- Matveeva, N. and Ferligoj, A. (2020). Scientific Collaboration in Russian Universities Before and After The Excellence Initiative Project 5-100. *Scientometrics*, 124(3), 2383-2407.
- Molina-Morales, F. X., Parra Requena, G. and García Villaverde, P. M. (2010). The Mediating Effect of Cognitive Social Capital on Knowledge Acquisition in Clustered Firms. 41(1), 59-84.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

-
- Molina-Morales, F. X., García-Villaverde, P. M. and Parra-Requena, G. (2014). Geographical and Cognitive Proximity Effects on Innovation Performance in Smes: A Way Through Knowledge Acquisition. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(2), 231-251.
- Montobbio, F. and Sterzi, V. (2013). The Globalization of Technology in Emerging Markets: A Gravity Model On The Determinants of International Patent Collaborations. *World Development*, 44, 281-299.
- Newman, M. E. and Girvan, M. (2004). Finding and Evaluating Community Structure in Networks. *Physical Review E*, 69(2), 026113.
- Nooteboom, B. (2000). *Learning and Innovation in Organizations And Economies*. Oxford University Press, Oxford.
- Nooteboom, B., Van Haverbeke, W., Duysters, G., Gilsing, V. and Van den Oord, A. (2007). Optimal Cognitive Distance and Absorptive Capacity. *Research Policy*, 36(7), 1016-1034.
- Opsahl, T., Agneessens, F. and Skvoretz, J. (2010). Node Centrality in Weighted Networks: Generalizing Degree and Short Estpaths. *Social Networks*, 32(3), 245-251.
- Paier, M. and Scherngell, T. (2011). Determinants Of Collaboration in European Rved Networks: Empirical Evidence From A Discrete Choice Model. *Industry and Innovation*, 18(1), 89-104.
- Persson, O., Melin, G., Danell, R. ve Kaloudis, A. (1997). Research Collaboration at Nordic Universities. *Scientometrics*, 39(2), 209-223.
- Petruzzelli, A. M. (2011). The Impact of Technological Relatedness, Prior Ties, And Geographical Distance on University–Industry Collaborations: A Joint-Patent Analysis. *Technovation*, 31(7), 309-319.
- Plotnikova, T. and Rake, B. (2014). Collaboration in Pharmaceutical Research: Exploration of Country-Level Determinants. *Scientometrics*, 98(2), 1173-1202.
- Ponds, R., Van Oort, F. and Frenken, K. (2007). The Geographical and Institutional Proximity of Research Collaboration. *Papers in Regional Science*, 86(3), 423-443.
- Ponomariov, B. and Boardman, C. (2016). What is Co-Authorship?. *Scientometrics*, 109(3), 1939–1963.
- Roy, J. R. and Thill, J. C. (2004). Spatial Interaction Modelling John R. Roy¹, Jean-Claude Thill². *Fifty Years of Regional Science*, 339.
- Scherngell, T. and Barber, M. J. (2011). Distinct Spatial Characteristics of Industrial and Public Research Collaborations: Evidence From The Fifth EU Framework Programme. *The Annals of Regional Science*, 46(2), 247-266.
- Scherngell, T. and Hu, Y. (2011). Collaborative Knowledge Production in China: Regional Evidence From a Gravity Model Approach. *Regional Studies*, 45(6), 755-772.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

Singh, J. (2005). Collaborative Networks As Determinants of Knowledge Diffusion Patterns. *Management Science*, 51(5), 756-770.

Sonnenwald, D. (2007). Scientific Collaboration: A Synthesis of Challenges and Strategies. *Annual Review of Information Science and Technology*, 41, 643-681.

Ter Wal, L. J. (2009). *The Structure and Dynamics of Knowledge Networks: A Proximity Approach*. Phd Diss. Utrecht University, Utrecht.

Tübitak (2020), *Tübitak Araştırma Destek Programları Başkanlığı*, [https://Tubitak.Gov.Tr/Sites/Default/Files/19970/Ardeb Tanitim Sunumu 2020 0.Pdf](https://Tubitak.Gov.Tr/Sites/Default/Files/19970/Ardeb%20Tanitim%20Sunumu%200.Pdf), (24.11.2021).

Tuysuz, S. (2017). Kurumsal ve İlişkisel Ekonomik Coğrafya Yaklaşımları ve İşlemselleştirilmesi. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 15(2), 1-16.

Uzzi, B. (1996). The Sources And Consequences of Embeddedness for The Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, 61(4), 674.

Werker, C., Korzinov, V. and Cunningham, S. (2019). Formation and Output of Collaborations: The Role of Proximity in German Nanotechnology. *Journal of Evolutionary Economics*, 29(2), 697-719.

Weterings, A. and Ponds, R. (2009). Do Regional and Non-Regional Knowledge Flows Differ? An Empirical Study on Clustered Firms in The Dutch Life Sciences and Computing Services Industry. *Industry and Innovation*, 16(1), 11-31.

Wuyts, S., Colombo, M. G., Dutta, S. and Nooteboom, B. (2005). Empirical Tests of Optimal Cognitive Distance. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 58(2), 277-302.

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.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.
Doi: 10.25295/fsecon.1123187

How Close Are Universities Socially, Institutionally and Cognitively? An Analysis Through TUBITAK Project Collaborations

Sevim Unutulmaz Gürlek

Extended Abstract

The aim of the study is to examine together the effects of social, institutional and cognitive affinity types on scientific cooperation, which is an additional level of the analysis presented to explain network formation in economic geography. For this reason, it is aimed to contribute to the literature by clearly analyzing the relationship between proximity and economic networks. The study is important in that it presents a comprehensive affinity analysis using university-level data and is a study to fill this gap in a field that has not been studied in Turkey before in the context of scientific research and projects. The originality of the data set used in the study, its creation by processing and the types of proximity are also important in terms of the potential to contribute to the knowledge and innovation formation process of the regions, thus to the development and especially the innovation policy of the regions. The study provides a comprehensive proximity analysis using university-level data and in the context of scientific research and projects, it is important in terms of being a study to fill this gap in a field that has not been studied in Turkey before. It is aimed to contribute to the literature by analyzing the relationship between proximity and economic networks in this study. At this point, the important question that reveals the rationale of the research is as follows: What is the impact of the social, institutional and cognitive dimensions of intimacy on the accepted and successful TUBITAK 1001 scientific cooperation trend?

Klimas (2017) summarized the views on cognitive proximity in collaboration and networking processes in his study. The conclusions drawn from the literature analysis carried out define cognitive proximity as a multidimensional construct that includes thirteen sub-components divided into four components: Similarity of mental models, technological similarity, information similarity and environmental similarity. Leszczyńska and Khachlouf (2018) distinguished social, cognitive and personal intimacy both conceptually and empirically in their study, and the effects of these affinity dimensions on interactive learning and innovation were investigated. Gui et al. (2018), using joint publication data from the Web of Science database between 2000 and 2014 in the study, shows the spatial patterns of international information flows and estimate the effect of geographical, technological, social and cultural proximity on the diversity of cooperation between countries. The evolution of multidimensional proximity was investigated using the negative binominal gravity model. Cao et al. (2019) investigated the effect of proximity styles (geographical, institutional, social, cognitive, and cultural/linguistic proximity) on knowledge collaboration in the medical sciences sector and the interaction between them. The results of the analysis show that most affinity dimensions have a positive effect on scientific collaboration. It has also been found that institutional proximity can compensate for the lack of geographical proximity, which strengthens social and cognitive proximity in facilitating inter-institutional scientific collaboration. Fernandez et al. (2021) aimed to investigate the effects of organizational and economic proximity on scientific cooperation between Spanish universities. The research sample is based on data from co-authored articles indexed in SCI between 2001 and 2010. In the study, how the cooperation



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

between the 2001–2005 and 2006–2010 periods developed over time was examined. Finally, the effect of geographic, cognitive, institutional, social, organizational and economic proximity on scientific cooperation is analyzed. Lauvås and Steinmo (2021), examining the university-industry research center in their study, examined how proximity dimensions contribute to the achievement of publications and innovations in university-industry research centers and their development over time. By looking at the results, it was determined that social and cognitive closeness were equally important.

The methodology of the study is based on the analysis of TUBITAK 1001 projects carried out by academics from different universities and researchers working in other institutions and an econometric model. A gravity model similar to Newton's law of universal gravitation was used to investigate the effect of proximity dimensions on scientific collaboration. Analyzes were performed in the R program to analyze the impact of social, institutional and cognitive types of intimacy on existing collaborations. In this context, a gravity model was developed in which the scientific cooperation between universities i and j is a function of origin i , destination j , features and distance measurement between two universities.

The data set consists of 2323 TUBITAK 1001 projects, which were accepted and successful, and carried out by 193 universities between 2012-2020. The cooperation network between universities includes a total of 193 universities (nodes) and 18,477 joint collaborations (links). While each node represents a university in the TUBITAK 1001 project cooperation network, the total number of researchers is 8,205. The dependent variable is the logarithm of the number of collaborations between researchers in the network. The independent variables of the study consisted of social, institutional and cognitive closeness as well as a control variable.

In this context, first of all, the coordinator of each project and the other researcher pairs in the team were established. Afterward, the independent variable was formed depending on the number of collaborations of each pair of researchers. As in the study of Opsahl, Agneessens, and Skvoretz (2010), social proximity was calculated based on the degree centrality values of universities. In the study, firstly, the degree centrality of the universities was calculated with the SNA method. Then, the values of each research pair were converted to log and multiplied to obtain the social proximity coefficient size. Institutional proximity was established based on project data. Here, two dummy variables represent institutional proximity. These variables were used to show whether institutional proximity influences the formation of collaborations. Two dummy variables represent three possible types of cooperation. Variables representing cognitive proximity were also created depending on the project data. A research profile was created for researchers and collaborations between them to measure cognitive proximity. This research profile is divided into five main categories: physical science, social sciences, health sciences, fine arts, and other fields. Here, cognitive proximity was calculated by leveling the project areas of a researcher who falls into one of these five categories.

Considering the results of the analysis, it is seen that the number of projects of the universities included in the analysis as a control variable is positive and significant. This result means that as the number of projects of each university increases, the cooperation between university i and university j increases.



Gürlek, Unutulmaz S. (2023). Üniversiteler Birbirine Sosyal, Kurumsal ve Bilişsel Olarak Ne Kadar Yakındır? Tübitak Proje İş Birlikleri Üzerinden Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(1), 525-549.

Doi: 10.25295/fsecon.1123187

The coefficient of social proximity measures is positive and statistically significant. In other words, it is seen that social proximity has an important and positive effect on scientific cooperation of scientists. Because coordination and communication costs are a function of social proximity, the cost of future collaborations is likely to decrease as proximity increases due to past interactions. TUBITAK 1001 project researchers collaborated more frequently with researchers from other institutions they worked with in the past. At the same time, for researchers who have never worked together before, the number of intermediaries among them is an influential factor for the possibility of future collaborations. If there are fewer intermediaries between two researchers, they can develop future collaborations easier.

It is seen that institutional proximity has a significant positive effect on the scientific collaboration of scientists under the influence of all dependent variables. The fact that institutional proximity has a positive and significant coefficient indicates that the same type of institutions are more prone to cooperation. Since similarities in institutional proximity encourage scientific collaboration. Given the characteristics of non-university institutions, collaborations with university-only partners are the closest institutionally, as partners are subject to similar goals and incentives.

It is seen that the regression coefficient of cognitive proximity is positive under the influence of all dependent variables, but it fails the significance test. Similarities in the scientific fields of researchers in the projects carried out have no effect on scientific cooperation. This outcome means that the same scientific expertise is optional for promoting inter-university collaborations. When organizations share the same knowledge base, they do not necessarily prefer to cooperate in order to access different external information.



Research Article/Araştırma Makalesi

ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020*

AR-GE Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkilerinin ARDL Analizi ile 1980-2020 Yılları Arasında Değerlendirilmesi: Türkiye Örneği

Hayri TANRIVERDİ¹, Serdar ÖZTÜRK²

Abstract

Growth rates are one of the leading performance indicators of countries in global competition. Generally, growth leads to an increase in employment rates. Technological investments have a larger positive economic effect in developed countries. The percentage of infrastructure investments in growth is higher in developing countries. Infrastructure investments, while stimulating the economy during the investment period, make a minimal contribution to the economy in the period after the investment is over. On the other hand, industrial investments contribute to continuous economic growth as they sell products to domestic and foreign markets, especially after the investment period. While growth rates follow a more stable course in economically developed countries, they follow a more volatile course in developing countries. When we examine this situation, the economic, social, political, democratic, legal, etc., of the developed countries have sufficient progress in these areas and appear as a safe haven in the global capital markets. This study investigated the effects of R&D expenditures, the number of researchers, and obtained patents on national income between 1980-2020 in Türkiye. As a method, ARDL and Granger Causality analysis were used to produce different econometric models. According to the results of the causality analysis, it has been determined that there is a one-way causality from economic growth to patent. When the ARDL analysis was examined, it was revealed that there was a positive relationship between R&D and economic growth in the short and long run.

Jel Codes: O30, F43, C22

Keywords: R&D Expenditures, Economic Growth, Time Series Analysis.

* This study is derived from the PhD thesis named "AR-GE HARCAMALARI ve DEVLET DESTEKLERİNİN EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİNİN ANALİZİ: TÜRKİYE-İSVEÇ ÖRNEĞİ" accepted by Nevşehir HBV University Social Sciences Institute.

¹ Asst. Prof. Dr, Sakarya University of Applied Science, Technology Transfer Research and Applied Center, hayritanriverdi@hotmail.com, ORCID: 0000-0002-8500-3440

² Prof. Dr., Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Economics Department, serdarozturk@nevsehir.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0650- 0244

Citation/Atıf: Tanrıverdi, H., Öztürk, S. (2023). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaoconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaoconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

Öz

Büyüme oranları, ülkelerin küresel rekabetteki performans göstergelerinin başında gelmektedir. Genellikle büyüme beraberinde istihdam oranlarında artış sağlamaktadır. Gelişmiş ülkelerde büyümede teknolojik yatırımların payı daha büyük yer tutmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ise alt yapı yatırımlarının büyümedeki payı daha yüksektir. Alt yapı yatırımları, yatırım döneminde ekonomiyi canlandırırken, yatırım bittikten sonraki dönemde ekonomiye çok sınırlı katkı yapmaktadır. Sanayi yatırımları ise özellikle yatırım dönemi sonrası imalat ile yurt içi ve yurt dışı pazara ürün satacağı için sürekli ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadır. Büyüme oranları ekonomik gelişmiş ülkelerde daha istikrarlı bir seyir izlerken, gelişmekte olan ülkelerde ise daha oynak seyir izlemektedir. Bu durumun ana sebebi gelişmiş ülkelerin ekonomik, sosyal, politik, demokratik, hukuk vb. alanlarda yeterli ilerlemeye sahip olması ve küresel sermaye piyasalarının güvenli liman olarak tanımlanmalarıdır. Yapılan çalışma ile Türkiye’de 1980 ile 2020 yılları arasında AR-GE harcamaları, araştırmacı sayıları ve patentlerin milli gelir üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Çalışmada farklı ekonometrik modeller üretilmiş ve ARDL ve Granger Nedensellik analizi kullanılmıştır. Nedensellik analizi sonucunda ekonomik büyümeden patente doğru tek yönlü nedenselliğin varlığı tespit edilmiştir. ARDL bulgularına göre ARGE harcamalarında meydana gelen %1’lik bir artış ekonomik büyümeyi %2.5 oranında arttırmaktadır. Uzun dönem analizlerinde ise AR-GE harcamaları ile ekonomik büyüme arasında anlamlı sonuçlar elde edilememiştir.

Jel Kodları: O30, F43, C22

Anahtar Kelimeler: ARGE Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Zaman Serileri Analizi



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

1. Introduction

When we take the Gregorian calendar as a basis, states that have been relatively regular for about two thousand years continue their existence. In this long historical process, many states have been established, and many of them have been destroyed. Until the Second World War, almost all countries were in a constant war atmosphere and were constantly trying to expand their borders or protect their existing ones. With the establishment of international institutions like the United Nations and NATO after the Second World War, the concern about global border security has almost disappeared, especially for developed countries.

When we look at world history, the fundamental economic elements that keep the states alive are seen as the cultivation of the soil, obtaining agricultural products, precious metals and trade. The population of the countries was of great importance for these labor-based processes. Until the Industrial Revolution, the economic process worked in this way. This process started in England in the second half of XVIII. century changed the political and economic order all over the world. The new processes, which first emerged in the textile and metal sector, have revealed manufacturing machines that primarily work with steam machines, with technological progress. Later, transportation vehicles such as steam-powered ships and trains emerged. These vehicles facilitated the rapid transportation of raw materials and products to national and international markets as well as transporting people. As a result of these developments, examples have emerged where a worker can complete a job in one year with a single machine in one day. In the past, people who had no alternative but to till the land or become soldiers, left their villages and started to work as workers in large factories. The concept of industrial cities was born and cities with very high populations emerged. The income of workers with regular income and the capital accumulation of companies have increased. As a result, they produce many goods in a short time and sell them to national and international markets. Increasing returns has become a priority for new technological advancements and the improvement of production processes.

By the beginning of the 20th century, besides precious metals and fertile lands, oil and its derivatives, also known as black gold, and increasing raw materials and workforce were becoming indispensable sources of prosperity for countries. With the development of societies, the demand for growing energy needs has been increasing. Another fundamental dynamic of the economy can be considered Technological Advances. Today, almost all of the countries that can move from a warlike, agricultural-based economic structure to an economic structure that has an important part of the total income from the manufacturing industry, attaches importance to technological progress, and has access to raw material resources and global markets, are called developed countries.

The concept of growth is of critical importance in today's economies. Especially in underdeveloped countries, economic growth is perceived as a combination of many main criteria, such as production, employment and total income. In developed countries, the situation is slightly different. Since the countries in this group already operate at high levels of their capacities, it does not seem reasonable for them to grow at high rates. When these are considered, the numbers after the decimal points have great importance for developed countries when setting economic growth targets.

Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

Acemoğlu (2008) asks the following question in his work: Which countries are growing faster? People want to know this question in a cause and effect relationship, which features of states or the power of their policies casually affect economic growth? But what would be the effect on equilibrium growth, all else being equal, assuming that a particular feature of the country's economic characteristic is exogenously changed? It is quite challenging to answer these causal questions because it is difficult to isolate changes in endogenous variables that are not precisely driven by equilibrium dynamics or some other variables (Acemoğlu, 2008).

2. Literature Review

Ulku (2004)			
Independent variable	Data set	Method	Conclusion
Patents and R&D	Country: 20 OECD countries, Years: 1981-1997 Period: Annual Source: NBER U.S. Patent and Trademark Of.	Panel Data Analysis	While it shows a positive relationship between GDP per capita and innovation in both OECD and non-OECD countries, the impact of R&D stock on innovation is significant only in OECD countries with large markets.
Özer ve Çiftçi (2008)			
GERD: Ratio of R&D expenditures to GDP (%) RSRCH: Number of people working in the R&D sector per thousand people (in FTE) PATENT: Number of patents	Country: 21 OECD countries Years: 1990-2005 Period: Annual	Panel Data Analysis	It has been found that R&D expenditures, the number of researchers and the number of patents have a positive and high impact on GDP.
Altın ve Kaya (2009)			
R&D Expenditures	Country: Turkey Years: 1990-2005 Period: Annual Source: TURKSTAT	VEC (Vector Error Correction) model is selected. It has been analyzed in the context of causality.	As a result of the study, the relationship between R&D expenditures and economic growth in the short term could not be found in any direction. Still, it was concluded that R&D expenditures were the cause of economic growth in the long time.
Genç ve Atasoy (2010)			
R&D Expenditures	Country: 34 Countries Years: 1997-2008 Period: Annual Source: EuroStat, World Bank	Application of panel causality test	It reveals a one-way causality relationship between R&D expenditures and economic growth.
Korkmaz (2010)			



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscoeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

R&D Expenditures	Country: Turkey Years: 1990-2008 Period: Annual Source: IMF IFS, TURKSTAT	Johansen cointegration method	As a result of the Granger causality test, it was concluded that R&D expenditures affect GDP in the short run.
Yaylalı, Akan, Işık (2010)			
R&D Expenditures	Country: Turkey Years: 1990-2009 Period: Annual Source: TURKSTAT, TPI	ADF, cointegration and causality tests were used.	In the long run, a unidirectional relationship has been determined between R&D investment expenditures and economic growth.
Ağır ve Utlu (2011)			
Share of R&D Expenditures in GNP	Country: 17 OECD countries Years: 1981-2008 Period: Annual Source: WB WDI, OECD	Panel Cointegration and Panel Causality tests were used.	According to empirical findings, while R&D expenditures do not cause economic growth in the short run, they appear to cause economic growth in the long run.
Akçay (2011)			
Real total R&D investment, employment, real gross domestic investment (public + private) and real export revenues time series data	Country: USA Years: 1960-2007 Period: Annual Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis	Johansen - Juselius, Toda, Yamamoto (1995) Causality for Vector Autoregressive Cointegration	According to the cointegration test results, there is a long-term relationship between the variables. The causality test results found a two-way causality relationship between total R&D and economic growth.
Fernández, Martinez ve Sanchez (2012)			
Investment, Employment and R&D Expenditures	Country: 17 Spanish Regions Years: 1995-2008 Period: Annual Source: INE, OECD	Least Squares Dummy Variable Method, GMM Method.	The main results suggest that the overall R&D intensity positively affects growth. Public influence and University R&D activities are not significant.
Gülmez ve Yardımçioğlu (2012)			
R&D expenditures per capita	Country: 21 OECD Countries Years: 1990-2010 Period: Annual Source: Eurostat	Pedroni and Kao cointegration tests, Pedroni DOLS and FMOLS tests	As a result, it can be stated that there is a mutually significant relationship between R&D expenditures and economic growth variables in the long run.
Taban Ve Şengür (2013)			

Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

EVSt represents the share of R&D expenditures in GDP, and LTZEt represents the number of full-time equivalents (FTE) employees in R&D.	Country: TURKEY Years: 1990-2012 Period: Annual	Johansen cointegration and vector error correction model is used.	It has been shown that R&D expenditures and the number of full-time equivalent employees in R&D positively affect economic growth in the long run. In the short term, while the number of FTE employees in R&D had a significant positive effect on economic growth, it was seen that R&D expenditures did not have such an effect.
Bozkurt (2015)			
R&D expenditures	Country: Turkey Years: 1998 – 2013 Period: Annual Source: WDI, TURKSTAT	Johansen cointegration and vectorial error correction models.	The long-term coefficients for the R&D variable are statistically very significant and have a positive value. If R&D shares in GDP increase by 1%, the GDP growth rate will increase by 0.2630%.
Taş, Taşar, Açı (2017)			
Industrial Production Index R&D expenditures the share of annual R&D expenditures in the gross domestic product (R&D).	Country: Turkey Years: 2005-2015 Period: Annual Source: IMF IFS, WDI, TURKSTAT	VAR model.	As a result of the study's empirical analysis, causality from R&D investments to economic growth in Turkey has been determined.
Sağlam, Egeli, Egeli (2017)			
The share of R&D expenditures in GDP, representing technological change	Country: 26 Countries Years: 1996 – 2014 Period: Annual Source: Eurostat	The dynamic panel is analyzed in the context of data analysis.	The findings indicate a unidirectional causality relationship between R&D expenditures and economic growth in the long run.
Türedi (2016)			
R&D Expenditures Ratio of Total R&D Expenditures to GDP (% of GDP). It is used in pure values (without calculating the logarithm). Patent Application Total Number of Patent Applications (resident and non-resident). It is used in logarithmic values.	Country: 23 OECD countries Years: 1996-2011 Period: Annual Source: NBER Patent WB WDI	The Wald test was used with the GMM (Generalized Moments Method) approach developed by Arellano-Bond (1991)..	Panel causality estimation results revealed the existence of a positive bidirectional causality relationship between R&D expenditures and economic growth and a unidirectional and positive causality relationship from patent applications to economic growth.
Algan, Manga ve Tekeoğlu (2017)			
High-tech product exports, the number of patent applications and the share of R&D expenditures in GDP are used to represent technological development indicators.	Country: Turkey Years: 1996-2015 Period: Annual Source: TURKSTAT, TPI	ADF and PP tests Granger causality test.	In the long run, it has been concluded that GDP per capita is positively affected by R&D expenditures and the number of patent applications and negatively by high-tech product exports.



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

Köse ve Şentürk (2017)			
R&D and patent expenditures	Country: Turkey Years: 1989-2012 Period: Annual Source: OECD	Regression Analysis with the least squares method was applied.	There is a two-way positive relationship between R&D expenditures and economic growth. It has also been determined that there is a significant relationship between technological development and economic growth. However, no significant relationship was found between economic growth and patent expenditures.

Explanation: In the studies, economic growth data was used as the Dependent Variable.

3. The Relationship between R&D Expenditures and Economic Growth

One of the main purposes of the analysis of economic data is to predict the future values of economic variables. An econometric model is created to explain the behaviors of the variable under the consideration of the model equation. (Tari, 2005). Econometric techniques estimate unknown parameters, and these parameters are used for the desired purpose. Time series estimation method aims to examine changes in the variable discussed are tried to be explained with the developments in the historical values of the variable. (Sevüktekin et al., 2005).

In the study, four technology variables were handled one by one, and the relationship between these variables and economic growth was studied. These variables are the ratio of R&D spending to GDP (GERD), the number of people working in the R&D sector per thousand people (in full-time equivalent) (RSRCH), Number of patent applications (Domestic applications only) (PATENT). The data for the variables included in the analysis were obtained for the period 1980-2020.

First, the ADF unit root test was implemented to determine the stationarity degrees of the series used. In the next step, the Johansen cointegration test was applied to test the existence of a cointegration relationship between the series. In the third stage, diagnostic tests were applied and the models' autocorrelation, homoskedasticity and model specification problems were tested. Afterwards, ARDL analysis was performed to estimate the long- and short-term coefficients. In the last stage, the Granger causality test was used for the causality relationships between the series.

4. The Data Set and Econometric Model

Data from 1980-2020 were used in the study, were gathered from the Turkish Statistical Institute, World Bank World Advanced Index database, Turkish Patent Institute data and Thomson Reuters-InCites (TÜBİTAK ULAKBİM) data.



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

The study is constructed with the Cobb-Douglass production formula as technological progress is used as an endogenous variable in the model.

Cobb-Douglass production formula: $Y = F(K, L)$

Production function for technology: $\Delta A = F(L_A, K_A, A)$

Based on the production function, four different Econometric Models were created:

Model 1: $GDP_t = \alpha_t + K_t + L_t + \beta_t GERD_t + e_t$

Model 2: $GDP_t = \alpha_t + K_t + L_t + \beta_t RSRCH_t + e_t$

Model 3: $GDP_t = \alpha_t + K_t + L_t + \beta_t PATENT_t + e_t$

Models were established to investigate the impact of R&D expenditures, the number of researchers, and patents on GDP. Data were obtained from the World Bank Development Indicators (WDI) database at an annual frequency.

5. Methodology and Empirical Findings

In this section, the statistical analysis and the results will be explained. First, a unit root test will be performed for the four models created. Afterwards, the existence of cointegration will be tested. The existence of cointegration in the series will be investigated. After the diagnostic tests, short- and long-term coefficients will be estimated by ARDL analysis. Finally, for each model, the Granger causality test will be investigated to test the existence of a causal relationship between the variables.

5.1. Unit Root Analysis

The most essential prerequisite for performing time series analysis is that the series in question is stationary. Time series analysis is performed on the assumption that the series is stationary. Stationarity is explained by the fact that the series is stationary in meaning and variance. If the Mean and Variance consists of a fixed stochastic process in the period in question, it can be said that this series is stationary. A spurious regression trouble could occur in non-stationary time series, and this result does not reflect the proper relationship between the variables. For these reasons, the Augmented Dickey Fuller (ADF) test was used for the four models established within the scope of the study, and it was examined whether the series were stationary with unit root tests.

When the presence of unit root was investigated for the stationarity analysis of the series, the hypothesis was formed as follows:

$H_0 : \gamma=0$ The series is not stationary.

$H_1 : \gamma \neq 0$ The series is stationary.

The formulation of the ADF test is as follows:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \gamma y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \beta_{it} \Delta y_{t-i} + e_t$$

Table 2: Augmented Dickey Fuller (ADF) Unit Root Test Results

Variables	Constant		Constant and Trend	
	t-statistics	Probability	t-statistics	Probability
LOG_GERD	-3.547	0.012**	-1.114	0.123
LOG_K	-3.636	0.041**	-2.023	0.237
LOG_L	0.703	0.854	-1.102	0.252
LOG_PATENT	-0.456	0.963	-2.450	0.474
LOG_RSRCH	-4.967	0.011***	-3.013	0.254
LOG_Y	-3.785	0.001**	-1.507	0.780
D(LOG_GERD)	-1.256	0.426	-6.149	0.011***
D(LOG_K)	-4.145	0.007***	-4.739	0.036**
D(LOG_L)	-1.214	0.743	-2.971	0.004*
D(LOG_PATENT)	-4.145	0.017***	-2.124	0.000*
D(LOG_RSRCH)	-2.783	0.267	-4.885	0.022**
D(LOG_Y)	-2.152	0.349	-4.670	0.001**

***, ** and * denote statistical significance levels of 1%, 5% and 10%, respectively. The maximum delay length is determined as 3 according to AIC.

Table A shows the results of the ADF unit root test and application for each model. The variables were tested for both as the constant term, constant term and trend. As a result of the analysis, it has been determined that the series are not stationary at the level but are stationary at the first difference.

5.2. Cointegration Analysis

In time series analysis, the existence of a long-term relationship between variables can only be explained if these variables are cointegrated. With the proof of cointegration, the regression with the level values of these variables is significant.

Within the scope of the study, the Johansen cointegration test was applied for cointegration test applications. The hypothesis to investigate the existence of cointegration is formed as follows:

H_0 : $\delta=0$ No cointegration between the variables.

H_1 : $\delta \neq 0$ Cointegration between the variables.

The formulation of the Johansen cointegration test is as follows:

$$y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_i y_{t-1} + e_t$$

Table 3: Johansen Cointegration Test Results

Model	Number of Consolidated Vectors	Eigenvalue	Trace Statistics	*Probability Values	Max. Eigen Statistics**	Probability Values
1	none	0.9752	92.1256	0.0000	48.2315	0.0000
	up to 1	0.8236	45.8025	0.0000	27.6571	0.0378
	up to 2	0.7837	22.3456	0.0021	19.2347	0.0147
	up to 3	0.2142	4.4178	0.0273	5.2214	0.0463
2	none	0.8963	105.2145	0.0000	49.2256	0.0000
	up to 1	0.8547	59.3247	0.0000	41.8893	0.0004
	up to 2	0.7254	29.3214	0.0027	17.8896	0.0124
	up to 3	0.3647	7.2145	0.0156	7.6687	0.0247
3	none	0.9968	124.2321	0.0000	89.3325	0.0000
	up to 1	0.7964	45.2389	0.0017	25.3324	0.0524
	up to 2	0.5897	19.3256	0.0271	15.2264	0.0941
	up to 3	0.4217	9.3256	0.0361	6.3325	0.0247

The cointegration test results for each model are shown in Table 3. According to the findings, the null hypothesis that "no cointegration between the variables" was rejected. On the other hand, the existence of cointegration for each variable was revealed. By revealing the cointegration of the variables in the models with intercept, the long-term effects arising from these variables can be analyzed.

5.3. Diagnostic Tests

a. Serial correlation, Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test

Table 4: Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test Results

	Model 1	Model 2	Model 3
F-statistics	13.8644	0.1790	0.3215
Probability	0.2278	0.6345	0.6911

Until lag 1.

H_0 : No serial correlation until Lag 1.

H_1 : Serial correlation up to Lag 1.

As can be seen in the table, the Breusch-Godfrey test results show that there is no autocorrelation problem. Since the probability value is greater than 1%, this model has no serial correlation.

b. Heteroscedasticity, Breusch-Pagan-Godfrey Test

Table 5: Breusch-Pagan-Godfrey Test Results

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
F-statistics	0.3780	0.5478	0.3647	0.8954
Probability	0.9825	0.6386	0.9233	0.6324

H_0 : There is no heteroscedasticity.

H_1 : There is heteroscedasticity.

As seen in the table, there is no homoskedasticity problem in the Breusch-Pagan-Godfrey test, as the probability value is greater than 1%.

c. Model Specification, Ramsey Reset Test

Table 6: Ramsey Reset Test Results

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
F-statistics	0.8741	0.0112	0.8967	0.7123
Probability	0.3869	0.3258	0.8931	0.5473

H_0 : The model specification is correct.

H_1 : The model specification is not correct.

It tests the model building error with the 1st and 2nd lag lengths, it is seen that the probability value is greater than 1%, and there is no error in the constructed model.

d. Estimation of Short- and Long-Run Coefficients (ARDL Analysis)

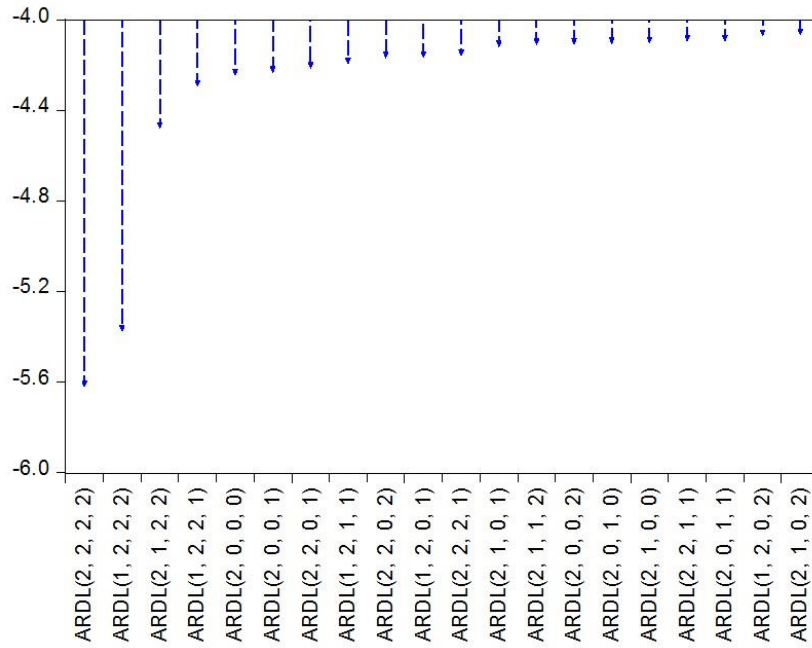
The ARDL Model (Autoregressive Distributed Autoregressive Model) is implemented with the boundary test developed by Pesaran (2001). The biggest advantages of ARDL over other tests are not accepting stationarity as a prerequisite, therefore short and long term estimations can be made.

The formulation of the ARDL Bounds Test is as follows:

$$\Delta Y_t = \beta_{0Y} + \sum_{i=1}^m \beta_{1Y} \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \beta_{2Y} \Delta X_{1t-i} + \dots + \sum_{i=1}^m \beta_{KY} \Delta X_{Kt-i} + \Omega_{1Y} Y_{t-i} + \Omega_{2Y} X_{1t-i} + \dots + \Omega_{KY} X_{Kt-i} + e_{1t}$$

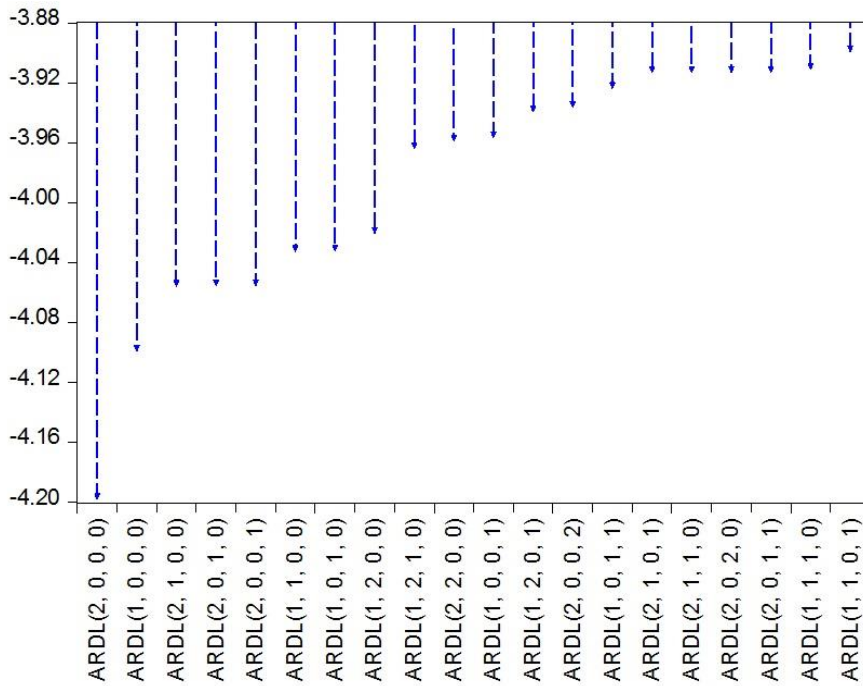
In order to analyze the models with ARDL method, first of all, the lowest values according to the Akaike Information Criteria (AIC) should be determined. So, models with lag length should be determined.

Figure 1: Akaike Information Criteria Results for Model One



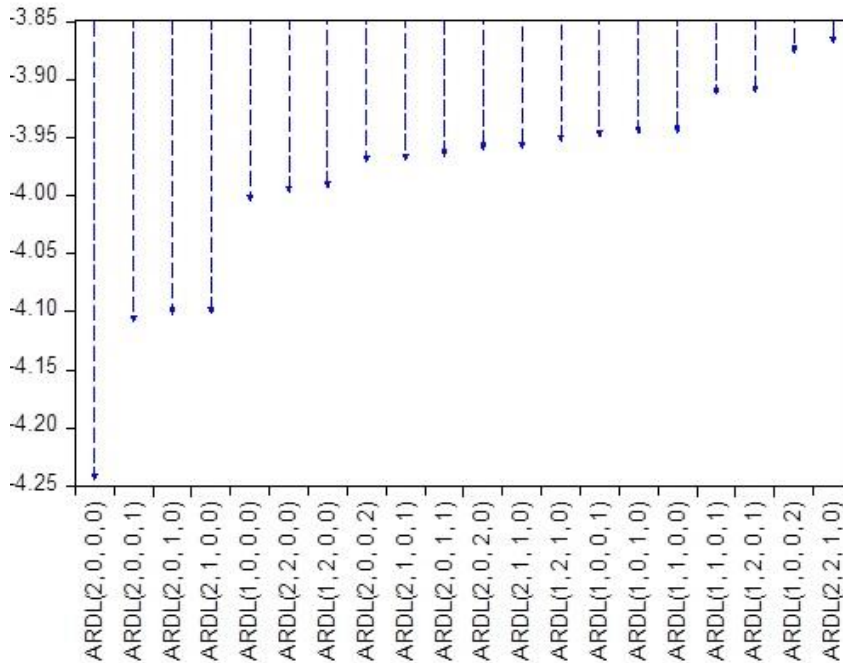
According to the AIC results, the ARDL (2,2,2,2) model was chosen for the first model.

Figure 2: Akaike Information Criteria Results for Model Two



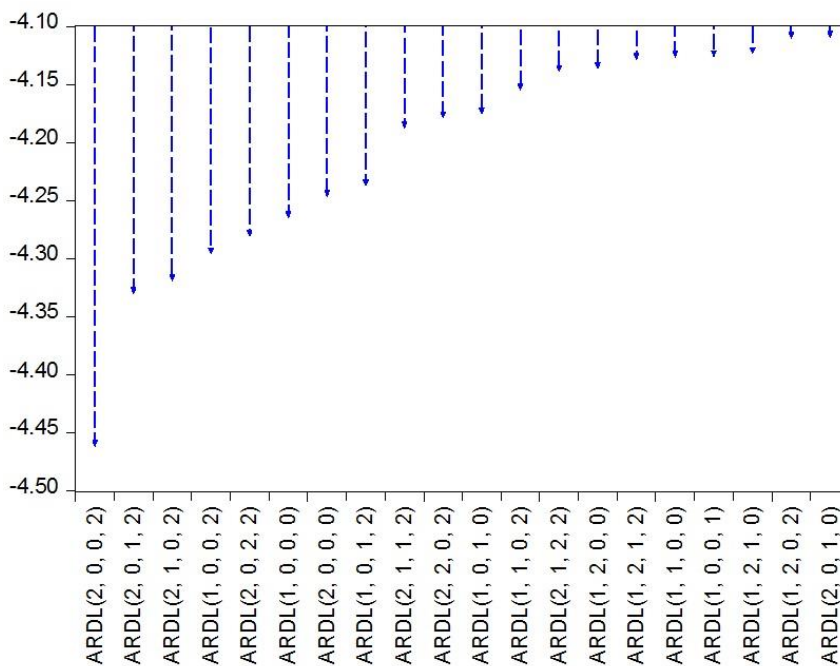
According to the AIC results, the ARDL (2,0,0,0) model was chosen for the second model.

Figure 3: Akaike Information Criteria Results for Model Three



According to the AIC results, ARDL (2,0,0,0) was chosen for the third model.

Figure 4: Akaike Information Criteria Results for Model Four



According to the AIC results, the ARDL (2,0,0,2) model was chosen for the fourth model.



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

Table 7: Estimation Results of Short-Run Coefficients (ARDL)

Model	Variables	Coefficient	t-statistic	Probability value
1	GERD	1.058	5.647	0.000
2	RSRCH	0.146	3.549	0.001
3	PATENT	0.547	6.322	0.005

Short-term coefficient estimates show that the effects of research and development expenditures, the number of researchers and the number of patents on GDP are positive, and that the 1% unit increase affects 1.058%, 0.146% and 0.547%, respectively.

Table 8: Estimation Results of Long-Term Coefficients (ARDL)

Model	Variables	Coefficient	t-statistic	Probability value
1	GERD	0.225	4.217	0.000
2	RSRCH	0.456	3.257	0.004
3	PATENT	0.247	3.986	0.007

Long-term coefficient estimates show that the effects of research and development expenditures, the number of researchers and the number of patents on GDP are positive and statistically significant and that the 1% unit increase affects 0.225%, 0.456% and 0.247%, respectively.

e. Causality Analysis

Cause and effect relationship, in other words, causality is an important and complex issue in studying economic concepts and events. The significance of the studies depends on the determination of the causality between the variables. While developing econometric models, variables are interdependent. However, every dependency does not mean that there is an absolute causal relationship between the variables. While there is a time-delayed relationship between the variables, the direction of causality needs to be estimated. The first study on this subject was done by Granger (1969). Granger causality analysis is based on time series analysis. Within the scope of the study, Granger Causality Test was applied to all models. When the test results are examined:

- For the first model, a bidirectional causality is observed from R&D spending to labor.
- In the second model, there is a unidirectional relationship between human resources and labor working in R&D.
- In the third model, a unidirectional causality is observed from economic growth to the patents' applications.

6. Conclusion

Technology is one of the most important and indispensable concepts of the 21st century. The expectation of using technology and developing existing technologies in daily life, the manufacturing industry, education, space studies, the defense industry and almost every field



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

that comes to our mind continues to increase in almost every corner of the world. Increasing income, consumption habits and competition among companies accelerate this technology race. So, can a developing country, for example, produce a new mobile phone or a vehicle and find a place in the global market?

The concept of R&D remains more abstract compared to other factors affecting growth. One of the essential features of R&D is that stock is a variable. If we open this concept a little more, it may take decades for the R&D culture to emerge at the country level and for the substantial effects of R&D studies on economic growth to occur. Silicon Valley, established in the USA in the 1950s, can be an example of this event. Today, companies such as Microsoft, Apple, Oracle, Intel, Google and HP, established in Silicon Valley in America, the world's leading country in R&D, continued their R&D studies for years and eventually became the world leader in their sectors.

If we reconsider the production of a new technological product in the first paragraph and its presence in the global market in order to compete with Apple, which was founded in 1976, and Samsung, which was founded in 1938:

- Having more technology experience,
- The fact that these companies employ tens of thousands of engineers currently working in R&D departments,
- Accessing turnovers of billions of dollars,
- Acquiring billions of dollars in investment capital by being traded on stock exchanges,
- Having high profitability ratios,
- Owning thousands of patents,
- Establishing a global chain in manufacturing and sales

is necessary. Returning to our subject again, a new company needs to have access to the knowledge stocked over the years to enter the markets.

In the study, the relationship between economic growth and some Technology variables (GERD, RSRCH, PATENT) was investigated using the Econometric method (ARDL) for Turkey between 1980-2020. Analysis was carried out with empirical research and econometric modelling. For Turkey, four different models were developed to determine the relationship between four basic technological variables and growth.

ARDL test results revealed that the effects of both short and long run coefficients are positive and statistically significant., According to the results of Granger Causality Analysis, it is revealed that there is a two-way causality from R&D spending to labor, a unidirectional relationship between human resources working in R&D and labor, one-way causality from economic growth to the patent applications, and finally, in the fourth model, there is a causality from the number of international scientific publications to labor.



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaoconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

References

- Acemoğlu, D. (2008). *Introduction to Modern Economic Growth*. USA: Princeton University Press.
- Aghion, P., Howitt, P. (1992). A Model of Growth through Creative Destruction, *Econometrica*, 60, 323-351.
- Aghion, P, Howitt, P. (1998). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge: The MIT Press.
- Ağır, H., Utlı, S. (2011). Ar-Ge Harcamaları İle Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkileri: OECD Ülkeleri örneği, Uluslararası 9. Bilgi, Ekonomi ve Yönetim Kongresi Bildirileri, Saraybosna-Bosna Hersek.
- Akçay, S. (2011). Toplam Ar-Ge Yatırımları ile Ekonomik Büyüme Arasında Nedensellik İlişkisi: Amerika Birleşik Devletlerinden Kanıt, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(1), 79-92.
- Algan, N., Manga, M., Tekeoğlu, M. (2017). Teknolojik Gelişme Göstergeleri ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği, International Conference on Eurasian Economies, 332-338.
- Altın, O., Kaya, A. (2009). Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişkinin Analizi. *Ege Akademik Bakış*, 9(1), 251-259.
- Arrow. K. J. (1962). The Economic Implications of Learning by Doing. *Rev. Econ. Studies* 29, 155-73.
- Aslan, A. (2012). The Relationship Between Military Spending and Black-Market Premium in Greece an ARDL Approach, *Transition Studies Review*, 2(19).
- Aslan, A. (2013). Causality Between Electricity Consumption and Economic Growth in Turkey An ARDL Bounds Testing Approach, *Energy Sources Part B Economics Planning and Policy*, 1(9)
- Ateş, S. (1998). *Yeni İçsel Büyüme Teorileri Ve Türkiye Ekonomisinin Büyüme, Dinamiklerinin Analizi*, (Doktora Tezi), Adana: Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Bahmani-Oskooee, M., Chi, Wing, Ng, R. (2002). Long-Run Demand for Money in Hong Kong: An Application of The ARDL Model, *International Journal of Business and Economics*, 1(2), 147-155.
- Bozkurt, C. (2015). R&D Expenditures and Economic Growth Relationship in Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(1), 188-198.
- Fernandez, N., Martinez, V., Sanchez-Robles, B. (2015). R&D and Growth in the Spanish Regions: An Empirical Approximation. *International Journal of Business and Social Science*, 3(10).
- Genç, M. C., Atasoy, Y. (2010). Ar&Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme ilişkisi: Panel Veri Analizi, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi*, 5(2), 27-34.



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

- Granger, C. W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica*, 37: 424–438.
- Gülmez, A., Yardımcıoğlu, F. (2012). OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010), *Maliye Dergisi*, 163, 335-353.
- Korkmaz, S. (2010). Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki ilişkinin VAR Modeli ile Analizi, *Journal of Yasar University*, 5, 3320-3330.
- Köse, Z., Şentürk, M. (2017). Ar-Ge - Patent Harcamaları Ve Teknolojik İlerlemenin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Uygulama. *Akademik Araştırmalar Ve Çalışmalar Dergisi (Akad)*, 9(17), 215-221.
- Nkoro, E., Uko, K. A. (2016). Autoregressive Distributed Lag (ARDL) Cointegration Technique: Application and Interpretation, *Journal of Statistical and Econometric Methods*, 5(4), 63-91
- Özer, M., Çiftçi, N. (2008). Ar-Ge Tabanlı İçsel Büyüme Modelleri ve Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: OECD Ülkeleri Panel Veri Analizi, *SÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(16), 219-239.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289- 326.
- Sağlam, Y., Egeli, H., Egeli, P. (2017). The Relationship between R&D Expenditures and Economic Growth for Some Developed and Developing Countries: A Panel Data Analysis. *Sosyoekonomi*, 25(31), 149-166.
- Sevüktekin, M., Nargeleçekenler, M. (2005). *Zaman Serileri Analizi*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Taban, S., Şengür, M. (2013). Türkiye’de Ar-Ge ve Ekonomik Büyüme. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 355-376.
- Tarı, R. (2005). *Ekonometri*, İzmit: Kocaeli Üniversitesi Yayınları.
- Taş, Ş., Taşar İ. ve Acci, Y. (2017). Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 10(2), 197-206.
- Türedi, S. (2016). The Relationship between R&D Expenditures, Patent Applications and Growth: A Dynamic Panel Causality Analysis for OECD Countries. *Anadolu University Journal of Social Sciences*, 16(1), 39 - 48.
- Ülkü, H. (2004). *R&D, Innovation, and Economic Growth: An Empirical Analysis*. IMF Working Paper, No.04/185.
- Yaylalı, M., Akan, Y., Işık, C. (2010). Türkiye’de Ar&Ge Yatırım Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Eş Bütünleşme ve Nedensellik İlişkisi: 1990–2009”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5 (2).



Tanrıverdi, H. & Öztürk, S. (2022). ARDL Analysis for The Effects of R&D Expenditures on Economic Growth: The Case of Türkiye Between 1980-2020. *Fiscaeconomia*, 7(1), 550-567. Doi: 10.25295/fsecon.1141915

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.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi¹

Identification and examination of the factors limiting the fiscal space in Turkey

Fatin Şevki BULUT², Serkan CURA³

Öz

Mali alan, ana akım iktisadi düşüncenin kriz yıllarında, uluslararası kuruluşların metinlerinde değinilmeye başlanmış olan türetilmiş bir kavramdır. İlk kullanıldığı 2005 yılından bugüne uluslararası kuruluşların metinlerinde sıkça değinilen mali alan kavramı, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için bir politika önerisi olarak sunulmuştur. Petrol krizi sonrasındaki müdahalesizlik yıllarının ardından yaşanan iktisadi krizlerin getirdiği uluslararası kuruluşlara güven bunalımı, mali alan kavramının Post Washington Konsensüsü ekseninde literatüre girmesinde etkili olmuştur. Mali alanın tanımı ve kullanımı konusunda henüz netlik mevcut değildir. Mali alan başlangıçta ülkelerin kamu mali göstergelerini bozmaksızın devlet bütçesinden eğitim, sağlık, altyapı yatırımları gibi kamusal hizmetlere ayırabileceği kaynakların imkanlılığını ölçen bir kavram olarak nitelenmiştir. Bu kavram sonraki yıllarda borç sürdürülebilirliği, krizlere karşı devletin manevra alanı, uluslararası kuruluşların tasarruf tedbirleri önerilerine karşı ülkelerin sahip olduğu ekonomik politika bağımsızlığı gibi çeşitli anlamlar edinmiştir. Ana akım iktisadın düşüncelerine uygun bir biçimde borç sürdürülebilirliğini önceleyen kullanımları olduğu gibi, heterodoks iktisadın ülkelerin bağımsız politika alanı oluşturabilme yetisine vurgu yapan tanım ve kullanımları da mevcuttur. Bu çalışmada, Devlet Borçlarının Sürdürülebilirliği, Devlet Bütçesi, Ödemeler Dengesi ve Piyasa Algısı olarak kategorize edilen göstergeler ışığında, 1990- -2020 dönemi için Türkiye ekonomisinde mali alan kısıtlılığı incelenmiştir. 90’lı yılların kamu krizleri 2000’li yıllarda özel sektöre devredilmiş, bu durum Türkiye’nin kamu kesimi göstergelerinde görece bir rahatlamayla neticelenmiştir. Türkiye kamu kesimi genel dengesi konusunda iyileşme yaşasa da sürekli olarak var olan risklerin toplumsallaşması riskiyle karşı karşıya olduğundan, elde ettiği mali alanı, mali alanın oluşturulma amaçları için kullanamamaktadır. Sözü edilen risklerin iki ana kaynağı bulunmaktadır. Bunlar, hazine tarafından tanınan borç üstlenim garantileri ve özel sektör dış borçluluğudur.

Jel Kodları: H60, H63, O50.

Anahtar Kelimeler: Ulusal Politika Alanı, Maliye Politikası, Mali Alan, Türkiye Ekonomisi

¹ Bu çalışma Doç. Dr. Serkan CURA danışmanlığında Fatin Şevki BULUT tarafından hazırlanan ve 21 Temmuz 2020 tarihinde kabul edilen “Mali Alan ve Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin İncelenmesi: Türkiye Örneği” adlı yüksek lisans tez çalışmasından faydalanılarak türetilmiştir.

² Arş. Gör., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, fatinsrvkibulut@gmail.com, 0000-0002-9787-2387

³ Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, serkan.cura@cbu.edu.tr, 0000-0001-7142-0502



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

Abstract

Fiscal space is a derivative concept that started to be mentioned in the texts of international organizations during the crisis years of mainstream economic thought. The concept of fiscal space, which has been frequently mentioned in the texts of international organizations since its first use in 2005, has been presented as a policy proposal for developed and developing countries. The crisis of confidence in international institutions brought about by the economic crises after the non- interventional policy years after the oil crisis has been influential in the introduction of the concept of fiscal space into the literature on the axis of the Post Washington Consensus. There is no clarity yet on the definition and use of the fiscal space. There are definitions and uses of heterodox economics that emphasize the ability of countries to create an independent policy space, as well as uses that prioritize debt sustainability in accordance with the ideas of mainstream economics. Fiscal space was initially described as a concept that measures the possibility of resources that countries can allocate from the state budget to public services such as education, health and infrastructure investments without disturbing their public financial indicators. In the following years, this concept has acquired various meanings such as debt sustainability, the state's room for maneuvering against crises, and the economic policy independence of countries against the proposals of austerity measures by international organizations.

In this study, fiscal space constraints in the Turkish economy for the period 1990-2020 were examined in the light of the indicators categorized as the Sustainability of Government Debt, State Budget, Balance of Payments and Market Perception. The public crises of the 90s were transferred to the private sector in the 2000s, which resulted in a relative relief in Turkey's public sector indicators. Although Turkey is experiencing an improvement in the general balance of the public sector, it cannot use the fiscal space it has acquired for the purposes of creating the fiscal space, as it is constantly faced with the risk of socialization of existing risks. There are two main sources of the mentioned risks. These are treasury-recognised debt assumption guarantees and private sector external indebtedness.

Jel Codes: H60, H63, O50.

Keywords: National Policy Space, Fiscal Space, Fiscal Policy, Turkish Economy.



1. Giriş

Mali alan kavramı, ana akım iktisadın kapitalizmin altın çağı olarak nitelenen yılların ardından gelen müdahalesizlik yıllarının getirdiği krizle beraber Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası’ nın (DB) metinlerinde bir müdahale mekanizması olarak ortaya çıkmış oldukça yeni bir kavramdır. Ulusal politika alanının bir alt kümesi olarak nitelenebilecek ve iktisadi düşünceler tarihi içerisinde Smith, Keynes ve Musgrave gibi düşünürlerin eserleri içerisinde anlamı ve yeri aranabilecek olan mali alan kavramı, 2005 yılında Heller’in IMF için yaptığı bir çalışma aracılığıyla türeti bir kavram olarak politika metinlerinde yer almaya başlamıştır. 2008 Büyük Durgunluğu ile birlikte maliye literatürü içerisindeki yoğunluğu artan mali alan kavramı, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için farklı tartışmalarla neticelenmiştir. Gelişmekte olan ülkeler için mali alan tartışması mali alan kısıtlılığını üzerine yoğunlaşmaktadır.

Türkiye ekonomisi, kuruluşundan bugüne kadar iktisadi canlanma dönemlerini takip eden ekonomik krizlerle karşılaşmıştır. Bu nedenle yukarıda özetlenmiş olan mali alan tanımlarının tamamı, Türkiye ekonomisi için önem teşkil etmektedir. Türkiye’nin iktisadi ve mali tarihi incelendiğinde bütçe açığı ve dış ticaret açığı iki başat etmen olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu iki etmene 1990 yılı sonrasında artan cari açık ve bileşimi değişen kamu iç borçluluğuyla birlikte kamudan özel sektöre devrolmuş dış borçluluk eklenmektedir. Yaşanan ekonomik krizlerin sıklığı ve finansal hareketlerin belirsizliği, Türkiye için mali alanın önemini daha belirgin hale getirmektedir. UNCTAD’ın (2020: 28,29) vurguladığı gibi Türkiye’nin COVID 19 pandemiden evvel var olan kısa dönemli sermaye akımlarına bağımlılığı ve özel sektör dış borçluluğuna dayanan kur risklerine duyarlılığı, pandemi sürecinde artarak devam etmiştir. 2020 yılında yaşanan sert daralma, ağırlıklı olarak reel faiz haddini negatife getiren faiz indirimleri ve kredi genişlemesi aracılığıyla aşılmıştır (UNCTAD, 2021: 5). Pandemi sürecinde uygulanan maliye politikaları işletmeleri öncelikli kılmış (UNCTAD, 2021: 5), emekçilere ve hane halkına yapılan doğrudan destekler oldukça cüzi düzeylerde seyretmiştir (IMF, 2021: 13). IMF (2021: 1) Türkiye’nin pandeminin getirdiği ekonomik zorluklara duyarlı kesimler için kullanabileceği mali alanın, borç üstlenim sözleşmelerinden kaynaklanabilecek olası riskler tarafından kısıtlandığını savunmuştur. OECD (2021: 3) de bu tespiti doğrular biçimde pandemi sürecinde Türkiye’de direkt desteklerin sınırlı seviyede kalmasının nedeni olarak kamunun gelecek dönemde var olabilecek borçluluk olasılığını saymıştır.

Mali alan kısıtlılığı, mali alanın varlığı neticesinde kamunun elde edeceği bütçe imkanlarına sahip olamamayı ifade etmektedir. 1980 sonrasında ülkelerin daralan politika alanları, mali alanın kısıtlanmasını beraberinde getirmiştir. Literatürde mali alan kısıtlılığına dair iktisadi göstergeler Doorn vd. (2010)’ nin DB için ve Köse vd. (2017)’ nin IMF için yaptığı çalışmalarda belirlenmiştir. Bu çalışmada, öncelikle mali alanın tanımı ve teorik altyapısı yapılmış, ardından sözü geçen iki çalışmada belirtilen göstergeler ortaklaştırılmış ve Türkiye için 1990-2020 yılları arasını kapsayacak biçimde incelenmiştir. Çalışmada tarihsel inceleme istatistiki yöntemle desteklenmiştir. Mali alan kısıtlılığının başat nedeninin özel sektör dış borçluluğu olduğu ve olası borçluluk risklerinin mali alan kısıtlılığını arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

2. Mali Alanın Tanımı ve Teorik Altyapısı

Washington Konsensüsü (WK) olarak adlandırılan 1980 ve 2000 yılları arasındaki müdahalesizlik dönemi, WK’nın politika önerileri olan denk bütçe, tasarruf tedbirleri gibi önlemler ve sürdürülebilir beşeri kalkınma arasında bir amaç çatışması yaratmıştır (Gore, 2000: 795). Bu dönemde sıklaşan finansal krizlerin etkileri, IMF ve DB’nin politika önerilerinde dönüşüm arayışına yol açmıştır. Gelir dağılımında adaletin sağlanması ve yoksulluğun önlenmesi, ekonomik krizlerin iktisadi ve sosyal etkilerinin azaltılması bu kuruluşların politika önerilerinde daha fazla yer tutar duruma gelmiştir. Çin, Güney Kore, Tayvan gibi ülkelerin uyguladığı farklı kalkınma ve küreselleşme modellerinin iktisadi başarısı, orta gelir tuzağı, gelir eşitsizliği gibi kavramları bu kurumların gündemine almasıyla neticelenmiştir. Bu durum, WK’ye karşı ‘yeni kalkıncı devlet’ fikrinin gelişmesiyle sonuçlanmıştır (Wade, 2018: 527).

Devletin düzenleyici rolüne yapılan vurguyla oluşan ve Post Washington Konsensüsü (PWK) olarak adlandırılan yeni uzlaşma yıllarında, bu kurumlarca devletlerin politika alanına eskiye nazaran daha fazla yer verecek politikalar önerilmiştir. Yoksulluk, gelir eşitsizliği gibi konular bu kuruluşların metinlerinde vurgulanmaya başlanmıştır. Ardından 2008 yılında yaşanan ve Büyük Durgunluk olarak adlandırılan ekonomik krizle beraber maliye politikasının önemine dair tartışmalar yoğunlaşmıştır.

Mali alan, bir ülkenin yasal (*de jure*) politika egemenliği ve fiili (*de facto*) ulusal politika uygulama bağımsızlığı arasındaki bağdaşma olarak tanımlanabilecek (Mayer, 2009: 376) ulusal politika alanının bir alt kümesi niteliğindedir. Mali alan başlangıçta ülkelerin kamu mali göstergelerini bozmaksızın devlet bütçesinden eğitim, sağlık, altyapı yatırımları gibi kamusal hizmetlere ayırabileceği kaynakların imkanlılığını ölçen bir kavram olarak nitelenmiştir (Heller, 2005; Development Committee, 2006). Bu kavram sonraki yıllarda borç sürdürülebilirliği (Ostry vd., 2010), krizlere karşı devletin manevra alanı (Ghosh vd., 2013), uluslararası kuruluşların tasarruf tedbirleri önerilerine karşı ülkelerin sahip olduğu ekonomik politika bağımsızlığı gibi çeşitli anlamlar edinmiştir (Roy vd., 2007).

3. Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi

Akyüz’e göre (2007) maliye politikası, kamu borçluluğunun ani yükselişleri ve mali alanın finansal piyasalardaki dalgalanmalara bağımlılığı neticesinde, para politikalarından daha fazla çevrim yanlı hale gelebilmektedir. Mali alan kısıtlılığının temelinde, sermaye hesabının serbestleşmesinin ihracat-ithalat arasındaki farkın kapatılması için değil, bütçe açıklarının kapatılması için gerçekleştirilmesi yatmaktadır. Bir başka ifadeyle, eskiden merkez bankalarının para basarak kapattığı hükümet açıkları, şimdi ülkeye sermaye girişiyle telafi edilmektedir. Özellikle bankalar, yurt dışından düşük faizle borçlanma imkanına sahip olmuşlar, bu borçları hazineye kredi olarak açmışlar ve böylelikle kamu borçluluğunda artış yaşanmıştır. (Akyüz, 2007: 22) Ayrıca, bir finansal kriz döneminde, yurt içi ve yurt dışı faiz farkından kaynaklı yabancı para borçluluğu artan şirketlerin devlet tarafından kurtarılması, dolayısıyla borcun toplumsallaştırılması, kamu borçluluğunu arttıran ve mali alanı kısıtlayan etmenlerdendir (Akyüz, 2007: 23).



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

3.1. Köse ve diğerleri Yaklaşımına Göre Mali Alan Kısıtlılığı

Köse ve diğerleri 2017 yıllı çalışmalarında 200’den fazla ülke için 1990-2016 yıllarını kapsayan mali alan hesaplaması yapmıştır. Bu hesaba göre mali alanın 2000 yılından kriz dönemine kadar bir genişleme gösterdiği, ancak kriz sonrasında bu genişlemenin kaybolduğu saptanmıştır. Bu çalışmaya göre mali alanı daraltan faktörler dört başlık altında toplanmaktadır. Bunlar, devlet borçlarının sürdürülebilirliği, bilanço birleşenleri, dış borç ve özel sektör borcu, piyasanın risk algısıdır (Köse vd., 2017).

3.1.1. Devlet Borçlarının Sürdürülebilirliği

Borç sürdürülebilirliği ve mali denge devletin yükümlülüklerini uzun dönemde yerine getirebilme kapasitesini ifade etmektedir. Kapasite, uzun süreli uyarlanmış gelirler ve harcamalar arasındaki farkla bulunabilir. Devlet borçlarının sürdürülebilirliğinin ilk göstergesi hükümetin temel gelir kalemi olan vergilerdir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde vergi toplama kapasitesinin yetersizliği hükümetlerin borç yükümlülüklerini yerine getirmesini olumsuz etkilemektedir. Sonuç olarak vergi gelirlerinin yetersizliği, mali alanı kısıtlayan bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır (Köse vd., 2017: 5).

Borç sürdürülebilirliği sadece vergi gelirleriyle borçların karşılanması oranına bağlı değildir. İkinci belirleyici unsur, büyüme oranı ve faiz haddidir. Büyüme oranının yüksek ve faiz haddinin düşük olduğu ekonomilerde bütçe açığı nedeniyle oluşan borçlanma seviyesini sürdürme olasılığı artacak, ardından yeni borçlanma imkanları doğacaktır. Ancak büyüme oranının düşük, faiz haddinin yüksek olduğu ekonomilerde borç sürdürülebilirliği sağlama olasılığı düşecek, dolayısıyla mali alan daralacaktır (Köse vd., 2018: 2).

3.1.2. Devlet Bütçesinin Yapısı

Devlet bütçesinin yapısı finansal piyasalardaki ani değişikliklerden kaynaklı riskler neticesinde yaşanan olumsuzluklara etki etmektedir. Kamunun fon kaynakları, bilançonun döviz cinsinden yükümlülüklerinin yapısı ve borçların vade profili devletin bütçe yapısını biçimlendirmektedir. Bu göstergeler, faiz haddindeki veya döviz kurundaki sert dalgalanmaların ve sermaye hareketlerindeki ani çıkışların likidite ve ödeyebilme yeteneğini ne kadar etkilediği konusunda belirleyici olmaktadır (Köse vd., 2017: 7). Örnek olarak, devlet borçlarının kısa dönemli ve yabancı para ağırlıklı olması, devlet bütçesini borç çevirme ve döviz kuru risklerine karşı daha savunmasız hale getirmektedir. Ayrıca yerleşik olmayanların hükümetten alacaklılığının yüksek olması, yabancı yatırımcıların güven kaybı durumunda likidite risklerini arttırmaktadır (Köse vd., 2018: 2).

Devlet bütçe yapısına dair incelenecek değişkenler ve elde edilecek sonuçlar şu şekilde sınıflandırılabilir: Yabancı para cinsinden devlet borcunun toplam devlet borçluluğuna oranı yükseldikçe, yerleşik olmayanlar tarafından tutulan hükümet tahvil ve bonolarının toplam tahvil ve bonolara oranı arttıkça, yerleşik olmayanlardan alınan hükümet borçlarının toplam hükümet borçlarına oranı arttıkça, imtiyazlı dış borç stoğunun toplam devlet borcun oranı arttıkça, devlet borçluluğunun ortalama vadesi düştükçe, bir yıldan az vadeli merkezi hükümet



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

borçlarının toplam dış borçluluğa oranı arttıkça mali alan daralmaktadır (Köse vd., 2017: 7). Bu faktörler arasında, Kamu ve Özel Sektör Ortaklıkları (KÖİ) uygulaması neticesinde devlet bütçesinden verilen hazine garantilerinin plansız uygulanması neticesinde yaşanması muhtemel uzun dönemli mali alan daralması da eklenebilir (Çelen ve Yavuz, 2014: 48).

3.1.3. Dış Borçluluk ve Özel Sektör Dış Borçluluğu

Özel sektör borçluluğu, iç ve dış olmasına bakılmaksızın, hükümet tarafından açık veya örtük bir garanti verilmesi durumunda mali sürdürülebilirlik üzerinde olumsuz etkiye sahip olabilme riski taşımaktadır. Çünkü bu garantiler, borçların ödenemediği durumda hükümetin borçları üstlenmesiyle sonuçlanacaktır. Dolayısıyla özel sektör borçluluğu, hükümetler için bir olası borçluluk durumunu ifade etmektedir. Hükümetin özel yükümlülükleri üstlenmesinin örneklerinden birisi, batan bankaların maliyetlerinin sosyalizasyonudur. Bu durum, mevduat sigortası gibi örtük bir yöntemle olabileceği gibi, kamulaştırma, sermaye yapısının yeniden düzenlenmesi, aktif yönetimini yeniden oluşturulması gibi direkt yöntemlerle de olabilir (Köse vd., 2017: 8). Ayrıca dış borç yükümlülüklerine sahip özel sektör firmaları, ulusal paradaki ani değer düşüşlerinden veya aktif fiyatlarındaki düşüşlerden, kur beklentilerini yanlış yönetmekten ve aşırı borçlanmadan dolayı sürdürülebilirlik problemiyle karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu duruma maliye literatüründe ilk günah (*original sin*) denilmektedir. İlk günah, ülkelerin uygulayabileceği çevrim karşıtı maliye politikası alanını, dolayısıyla mali alanı daraltmaktadır (Hausmann ve Panizza, 2011: 1-2). Mali alan göstergesi olarak toplam dış borçluluğun GSYH’ye oranı, kısa dönem dış borçluluğun GSYH’ye oranı, özel sektör dış borçluluğunun GSYH’ye oranı ve kısa dönemli özel sektör dış borçluluğunun GSYH’ye oranı kullanılmaktadır. Bu oranlar yükseldikçe mali alanın daraldığı sonucu çıkartılmaktadır (Köse, 2017: 7).

3.1.4. Piyasa Algısı

Piyananın ulusal risklere dair algısı, bir ekonominin piyasa akışkanlığını sağlama ve yükümlülüklerini gerçekleştirme yetisini ve yatırımcıların kredi riskleri ve borçlanma maliyetlerine dair düşüncelerini yansıtır. Bu grubun göstergeleri, beş yıllık kredi temerrüt takası (*credit default swap*) yani CDS primi ve uluslararası derecelendirme kuruluşlarının verdiği notlardır (Köse vd., 2018: 2). CDS primi, borçlunun yükümlülüklerini yerine getirememe riskine karşı alacaklının sermayesini korumak amacıyla yaptırdığı sigortadır (McNally, 2009: 68). CDS primi yükseldikçe ve uluslararası kuruluşların ülkeye verdiği notlar düştükçe finansal piyasaların ülkeye dair düşünceleri bozulacak, ülkeden sermaye çıkışı artacak ve dolayısıyla mali alan daralacaktır.

Vurgulanması gereken diğer bir noktaysa, bu iki göstergenin finansal krizleri tahmin etmek ve önlemek konusunda eksikliklerine dair eleştirel bir literatürün var olduğudur. McNally (2009: 68) CDS sözleşmelerinin sigortacı şirket tarafından karşılanamadığı durumları, Mullard (2012: 93) ise 2008 büyük durgunluğunda kredi derecelendirme kuruluşlarının krizi tahmin etmedeki kurumsal başarısızlığını göstermiştir. Ancak buna rağmen iki veri Köse vd. tarafından mali alan göstergesi olarak belirlenmiştir.

Tablo 1. Köse vd. Yaklaşımına Göre Mali Alan Göstergeleri

Gösterge	Alt Gösterge	... ise alana olumsuz etkili	... ise alana olumlu etkili
Borç Sürdürülebilirliği	Toplam Kamu Borcu (TKB) / GSYH	Yüksek	Düşük
	Birincil Denge / GSYH	Düşük	Yüksek
	Mali Denge / GSYH	Düşük	Yüksek
	Vergi Gelirleri / GSYH	Yüksek	Düşük
	Mali Denge / Ortalama Vergi Gelirleri		
	Faiz Haddi	Yüksek	Düşük
	GSYH büyüme oranı	Düşük	Yüksek
Devlet Bütçesinin Yapısı	Yabancı Para Cinsinden Devlet Borcu / Toplam Devlet Borcu	Yüksek	Düşük
	Yerleşik Olmayanlara Olan Hükümet Borçları / Toplam Borç	Yüksek	Düşük
	İmtiyazlı Dış Borçlar / Toplam Hükümet Borçluluğu	Yüksek	Düşük
	Dış Borçların Ortalama Vadesi	Düşük	Yüksek
Dış Borçluluk ve Özel Sektör Dış Borçluluğu	Toplam Dış Borç / GSYH	Yüksek	Düşük
	Özel Sektör Dış Borçluluğu / GSYH	Yüksek	Düşük
	Özel Sektörün Ulusal Kredileri / GSYH	Yüksek	Düşük
	Kısa Dönem Dış Borç Stoğu / Toplam Dış Borç Stoğu	Yüksek	Düşük
	Kısa Dönem Dış Borç Stoğu / Toplam Rezervler	Yüksek	Düşük
	Kısa Dönem Dış Borç Stoğu / Toplam Rezervler	Yüksek	Düşük
Piyasa Algısı	CDS Primi	Yüksek	Düşük
	Kredi Notu	Düşük	Yüksek

Kaynak: Köse vd., (2017)’ye göre tarafımızdan derlenmiştir.

3.2. Doorn ve diğerleri Yaklaşımına Göre Mali Alan Kısıtlılığı

Yukarıdaki göstergelere benzer, daha genel bir mali alan daralma göstergesi Doorn vd. (2010) tarafından geliştirilmiştir.

Tablo 2. Doorn vd. Yaklaşımına Göre Mali Alan Göstergeleri

Sektör	Alt Gösterge	... ise alana olumsuz etkili	... ise alana olumlu etkili
İç	Özel Sektör Kredileri / GSYH	Yüksek	Düşük
	Enflasyon	Yüksek	Düşük
Dış	Cari Hesap Dengesi (%GSYH)	Açık	Fazla
	Dış Borç (%GSYH)	Yüksek	Düşük
	Yabancı Para Rezervleri / Kısa Dönemli Borç Miktarı	Düşük	Yüksek
Mali	Mali Denge (%GSYH)	Açık	Fazla
	Toplam Kamu Borcu (%GSYH)	Yüksek	Düşük

Kaynak: Doorn, vd., 2010: 7.

Doorn ve diğerlerine (2010: 7) göre ulusal politik alanın bir belirleyicisi olan makroekonomik alan kavramının yedi tane belirleyicisi vardır. Bu faktörler, bir ülkenin uygulayabileceği çevrim karşıtı maliye politikası imkanını veya bir mali uyarma programı uygulayabilme gücünü göstermektedir. Tablo 2 incelendiğinde bir ülkenin makroekonomik alanı iç, dış ve mali olmak üzere üç sektöre bağlıdır. İç sektörün alt göstergeleri özel sektör kredilerinin GSYH’ye oranı ve enflasyondur. İki alt gösterge yüksekken makroekonomik alan daralmakta, düşükken yükselmektedir. Dış sektörün üç alt göstergesi vardır. Bunlardan ilki cari dengenin GSYH içindeki yüzdesidir. Cari denge açık verdikçe makroekonomik alan daralmakta, fazla verdikçe genişlemektedir. İkinci alt gösterge dış borcun GSYH’ye oranıdır. Dış borç yüksek oldukça makroekonomik alan daralmakta, düşük oldukça genişlemektedir. Son dış gösterge, yabancı para rezervlerinin kısa dönemli borç miktarına oranıdır. Bu oran arttıkça makroekonomik alan genişlemekte, azaldıkça daralmaktadır. Mali sektörün iki alt göstergesi vardır. Bunlardan ilki, bütçe dengesidir. Bütçe dengesi açık verdikçe mali alan daralmakta, fazla verdikçe genişlemektedir. İkinci göstergeyse toplam kamu borcunun GSYH’ye oranıdır. Bu oran yükseldikçe makroekonomik alan daralmakta, düştükçe genişlemektedir.

4. Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin İncelenmesi

Türkiye’ye dair mali alanı kısıtlayan faktörlere dair ilk inceleme Çaşkurlu (2014) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada Doorn ve diğerlerinin mali alan göstergeleriyle hareket edilmiştir. Bu çalışmaya göre iç ve dış kaynakların borcun sorunsuz olarak sürdürülebilmesi amacına bağlanması, ülkenin refah artışı ve ekonomik kalkınma amaçlarını önelemede, mali alanı daraltmaktadır (Çaşkurlu, 2014). Çıkan sonuçlara göre; özel sektör dış borçluluğu, dolarizasyon, hazine garantili krediler, riskli ve yerel olmayan finansal kaynaklara bağımlılık Türkiye’de mali alanı kısıtlayan faktörlerdir (Çaşkurlu, 2014: 63-67).

Özatay ve Sak (2019) Türkiye’de maliye politikasının mali manevra alanına sahip olup olmadığı sorununu incelemiştir ve Türkiye ekonomisinin üç büyük probleme sahip olduğu vurgulanmıştır. Bunlardan ilki, özel sektörün döviz borcu ve döviz alacakları arasındaki farktır. İkincisi, Türkiye’de yerleşiklerin yerleşik olmayanlara olan döviz borcu ve döviz alacağı arasındaki ilki lehine olan farktır. Üçüncüsüyse, bankaların kredi mevduat oranıdır. Bu çalışmada mali manevra alanı kavramı Ostry ve diğerlerinin borç sürdürülebilirliği tanımı kapsamında kullanılmıştır. Yukarıda sayılan üç riski kriz anında telafi edebilmek için kullanılacak maliye politikası imkanlarını belirleyen üç etmen vardır. Bunlar, kamu borcunun içinde yerli para ve döviz oranı, ülkeye dair risk algısı ve ülkenin yaşadığı arz ve talep şokları olarak belirtilmektedir. Çalışmada Türkiye’nin kamu borcunun yıllar itibarıyla azaltılmış olmasının mali alan açısından olumlu bir gösterge olduğu vurgulanmış, ancak 2018 sonrasında yaşanan kriz ortamı ve belirsizliklerin mali alanı daralttığı sonucuna ulaşılmıştır (Özatay ve Sak, 2019: 2-12).

Bu çalışmada Çaşkurlu’nun (2014) çalışmasına daha yakın bir yöntem izlenmiştir. Çaşkurlu’nun çalışmasında Doorn ve diğerlerinin kullandığı mali alan göstergelerine ek olarak, bu çalışmada Köse ve diğerlerinin (2017) kullandığı mali alan göstergelerinden de yararlanılmıştır.

Tablo 3. Türkiye İçin Belirlenmiş Mali Alan Göstergeleri

Gösterge (Köse vd.)	Sektör (Doorn vd.)	Mali Alan Göstergesi	Yaklaşım
Devlet Borçlarının Sürdürülebilirliği	İç – Mali	TKB / GSYH	Köse vd., Doorn vd.
		Birincil Denge / GSYH	Köse vd., Doorn vd.
		Vergi Gelirleri / GSYH	Köse vd.
		KKBG / GSYH	Köse vd.
		KKBG / Vergi Gelirleri	Köse vd.
		Büyüme	Köse vd.
		Faiz Haddi – Döviz Kuru	Köse vd.
Devlet Bütçesi	İç – Mali	Kamu İç Borçlarının Alacaklı Yapısı ve Ortalama Vadesi	Köse, vd.
		Hazine Garantili Dış Borçlar	Köse vd., Doorn vd.
Ödemeler Dengesi	Dış	Toplam Dış Borç / GSYH	Köse vd., Doorn vd.
		Özel Sektör Dış Borçluluğu / GSYH	Köse vd, Doorn vd.
		Kısa Dönem Brüt Dış Borç Stoğu / Toplam Dış Borç Stoğu	Köse vd, Doorn vd.
		Kısa Dönem Brüt Dış Borç Stoğu / Toplam Rezervler	Köse vd., Doorn vd.

		Cari Açık	Doorm, vd.
Piyasa Algısı	Dış	CDS Primi	Köse vd.
		Kredi Notu	Köse vd.

Kaynak: Doorm vd. (2010) ve Köse vd. (2017)

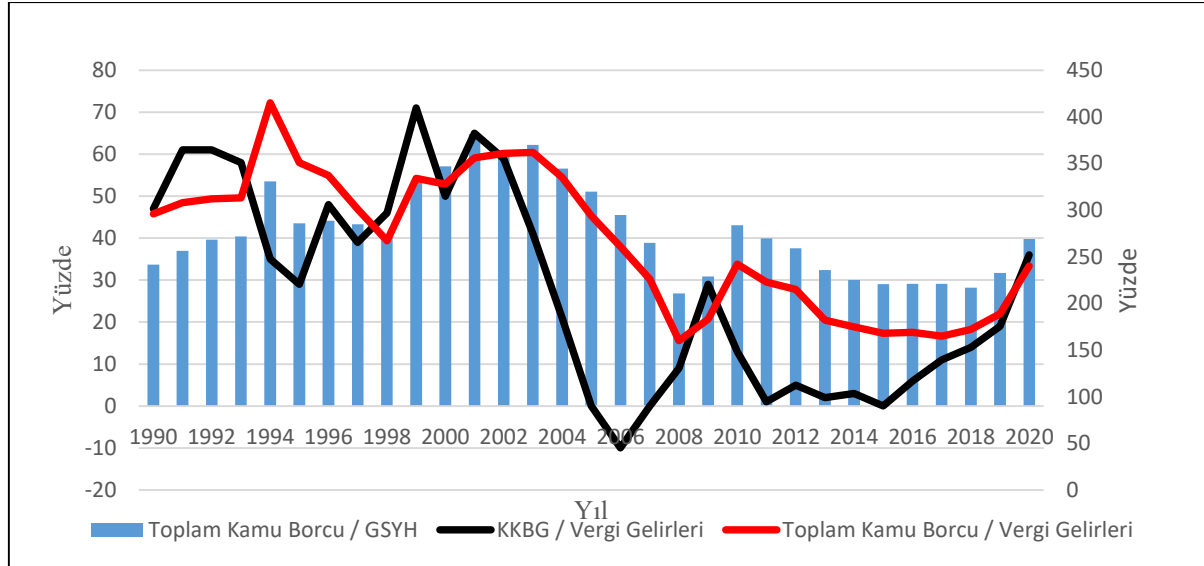
Tablo 3, bu çalışmada Türkiye için belirlenen mali alan göstergelerini Doorn ve diğerleri (2010) ve Köse ve diğerleri (2017) yaklaşımlarına göre karşılaştırmalı olarak sunmaktadır. Doorn ve diğerleri yaklaşımında olan, ancak Köse ve diğerleri yaklaşımında olmayan enflasyon ve cari açık göstergeleri, ilgili başlıklar altında Köse ve diğerleri yaklaşımına eklenmiştir.

4.1. Devlet Borçlarının Sürdürülebilirliği

4.4.1. Kamu Maliyesi

TKB/ GSYH, Birincil Denge/GSYH, Vergi Gelirleri/GSYH, KKBH/GSYH ve KKBG/Vergi Gelirleri kamu maliyesine dair incelenen mali alan göstergeleridir.

Şekil 1. Toplam Kamu Borcu/GSYH, KKBG/GSYH, Toplam Kamu Borcu/Vergi Gelirleri (1990-2020)

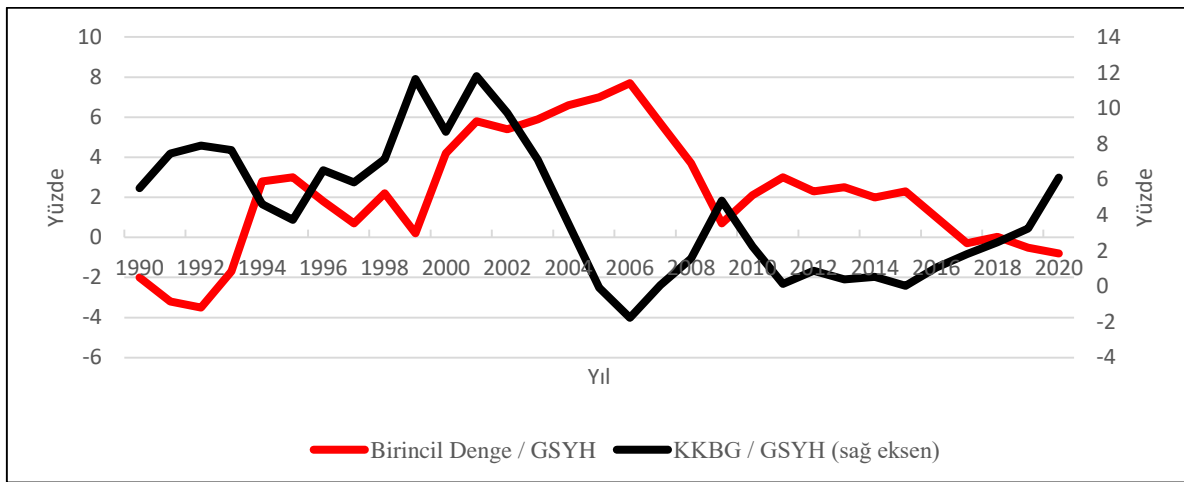


Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve Hazine ve Maliye Bakanlığı verilerinden derlenmiştir.

Şekil 1 incelendiğinde TKB/GSYH oranı 2001 krizinin ardından düşüşe geçtiği ve Maastricht kriterlerinin altında seyirini sürdürdüğü görülmektedir. Toplam kamu borcunun GSYH’ye oranındaki azalma mali alan için olumlu bir göstergedir. KKBG /Vergi Gelirleri oranı 2000’lerin ilk yarısında kriz dönemi olan 2008-2010 yılları arası dışarıda kalmak üzere düzenli olarak düşmüştür. Buna paralel olarak TKB/Vergi Gelirlerinde de düşüş sağlanmıştır. Bu durum, Kayalidere’ye (2011: 56) göre Türkiye’nin 2000 yılı sonrasında yürüttüğü faiz dışı fazla amaçlı

maliye politikasının bir sonucudur. Ancak 2016 yılından itibaren bu oranda düzenli bir artış görülmektedir. OECD’ye (2019) göre bu durumun iki nedeni vardır. Bunlardan birincisi kamu yatırımlarında 2016’dan sonra yaşanan artış, ikincisiyse aşağıda incelediğimiz özel sektöre verilen kredi garantileridir (OECD, 2019: 54). 2016’dan sonra ekonomiyi canlandırmak için birçok alanda yapılan vergi indirimleri bir diğer sebep olarak görülebilir (Akçay ve Güngen, 2019: 18). Bu durum, gelecekte mali alanı kısıtlayan bir faktör olarak ortaya çıkabilir.

Şekil 2. Birincil Denge / GSYİH – KKBG/GSYH – (1990-2020)



Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve Hazine ve Maliye Bakanlığı verilerinden derlenmiştir.

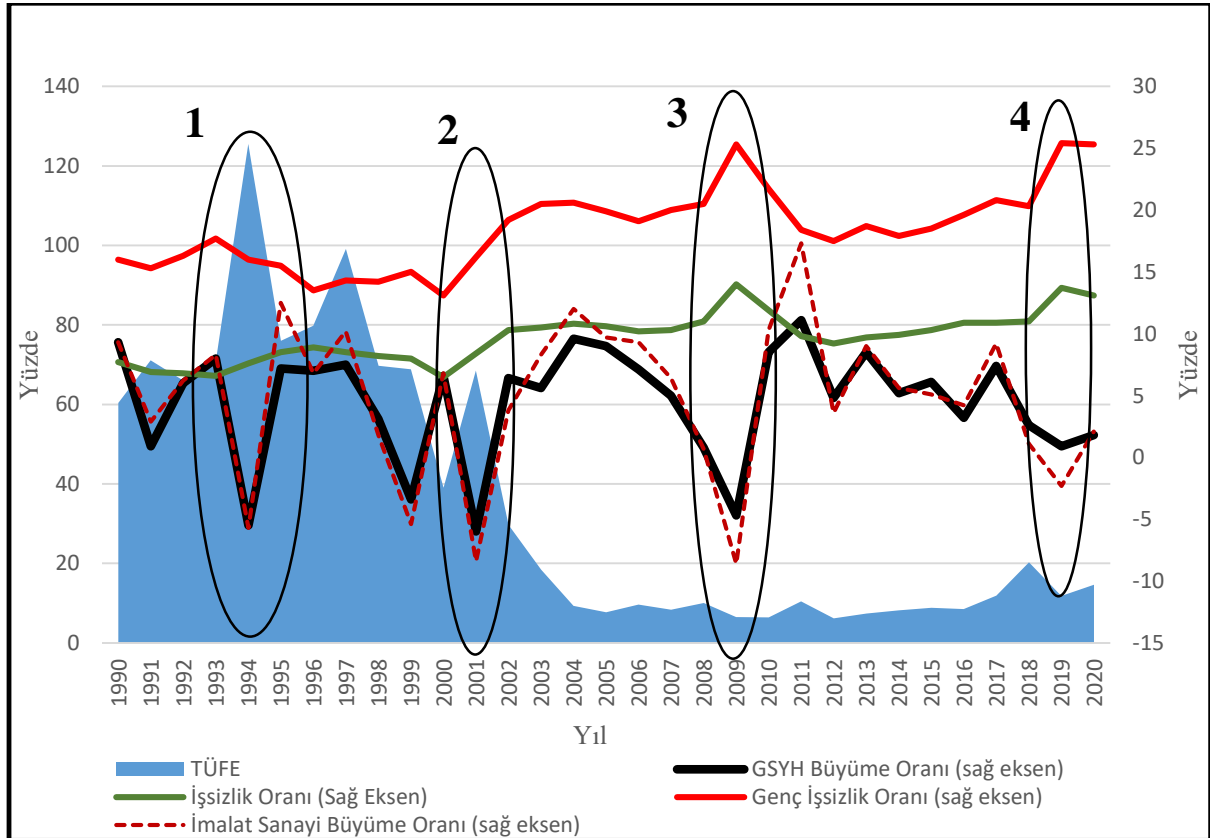
Şekil 2, birincil denge ve KKBG arasındaki ilişkiyi göstermektedir. Şekilden görüldüğü üzere, birincil açık verildiği dönemlerde KKBG artmakta, birincil fazla verildiği dönemlerde KKBG azalmaktadır. Türkiye, 2001 krizi sonrasında Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) ile beraber uyguladığı %6,5 birincil fazla verme hedefi neticesinde KKBG / GSYH oranında önemli düşüşler elde etmiş ve kamu borçluluğu problemini aşmıştır. Ancak 2016 sonrasında verilen birincil fazlanın azalmasına paralel olarak KKBG artış göstermektedir. Artan KKBG ve düşen birincil fazla oranı mali alanın kısıtlılığı için olası bir tehlikeyi ifade etmektedir.

4.1.2. Büyüme ve Enflasyon

Türkiye, 2001 yılı GEGP ertesinde 1970 ve 2000 yılları arasında sürekli hale gelmiş enflasyon oranlarında önemli düşüş sağlamıştır. 2000’li yıllarda enflasyon rakamları tek haneli rakamlara inmiş ve fiyat istikrarı sağlanmıştır (Akkaya ve Gürkaynak, 2012: 96). Şekil 3’ten takip edilebileceği gibi enflasyon oranlarındaki düşüş 2000 yılı sonrası 2017 yılına dek (2008 ve 2011 yılları hariç) tek haneli rakamlarda seyretmiş ve önemli bir artış yaşanmamıştır. Enflasyon oranındaki düşüşe kriz dönemleri hariç tutulduğunda görülen ekonomik büyüme eşlik etmiştir. Ancak kriz dönemleri olan 1994, 1998, 2001, 2008 ve 2018 yıllarında büyüme oranlarında sert kırılmalar görülmektedir. Bu durum, Türkiye’nin iktisadi büyümesinin krizlere karşı istikrarlı bir seyre gelmediğini göstermektedir. Dolayısıyla ekonomik büyümedeki istikrarsızlık mali alanı kısıtlayan bir faktördür.

Şekil 3’te Türkiye’nin kriz dönemlerindeki büyüme-enflasyon-işsizlik verileri 1-2-3 ve 4 numaralı bölgelerde gösterilmiştir. İhracatın ithalata bağımlılığının doğurduğu sonuçları daha iyi yansıtaacağı düşünüldüğü için enflasyon Tüketici Fiyatları Endeksi (TÜFE) verilerine göre izlenmiştir. 1994 ve 2001 krizlerinde görülen ekonomik daralmayla eşanlı olarak enflasyon ve işsizlikte keskin artışlar yaşanmıştır. Bu durum 1990-2001 yılları arasında Türkiye’nin slumpflasyonist eğilimler taşıyan bir ekonomik yapıya sahip olduğunu göstermektedir. 2008 krizinin Türkiye’ye etkileri arasında enflasyonda keskin artış görülmemiştir. Bu durum, 2000’li yılların ilk yarısında Türkiye’nin slumpflasyonist eğilimden çıktığını göstermektedir. Ancak Şekil 3’ün 4 numaralı kısmından görülebileceği gibi 2018 krizi Türkiye ekonomisinde ekonomik küçülme, işsizlik ve enflasyon artışının beraber yaşandığı bir dönem olmuştur. TL’nin değer kaybetmesinden kaynaklı maliyetlerin üretici ve tüketici fiyatlarını arttırması, ekonomik daralma ve çözüm bulunamayan işsizliğin daha da artmasıyla neticelenmiştir (Orhangazi, 2020: 216). Sonuç olarak Türkiye, 1994 ve 2001 krizlerine neticeleri bakımından benzer eğilimler taşıyan bir kriz dönemi yaşamaktadır. Yüksek işsizlik, düşük büyüme ve artan enflasyon mali alan daralmasına işaret etmektedir.

Şekil 3. Enflasyon, İşsizlik ve Büyüme Hızı (1990-2020)



Kaynak: TÜİK ve Strateji ve Bütçe Başkanlığı verilerinden derlenmiştir.

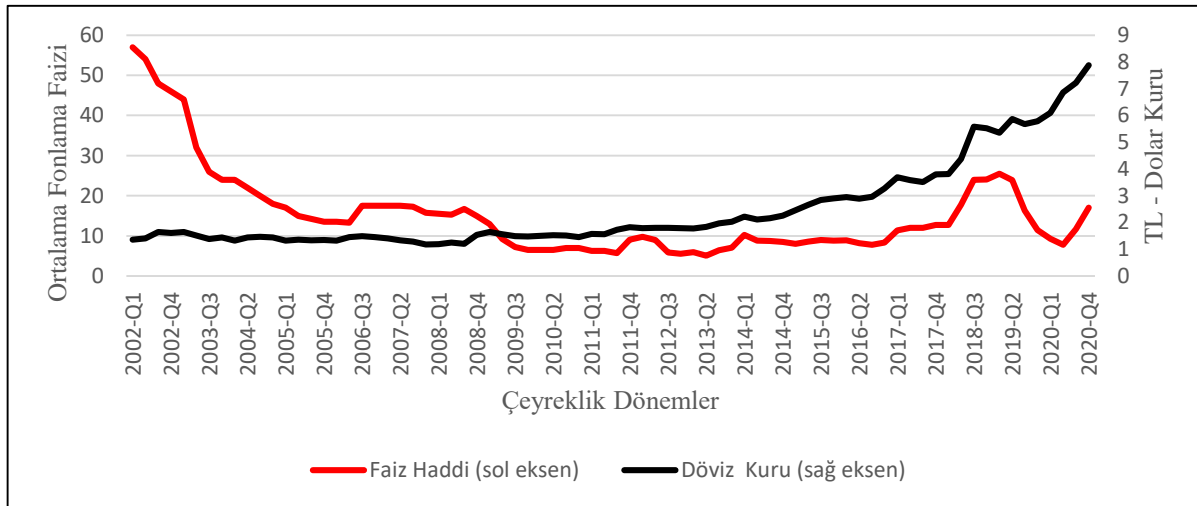
Şekil 3 Türkiye'nin 2000 sonrası ekonomik büyümesinin işsizlik oranına olan etkisini incelemektedir. Yıllar itibariyle sağlanan ekonomik büyüme işsizlikte düşüle

neticelenmemiştir. Bu durum, literatüre istihdamsız büyüme olarak girmiştir. Bu kavram, Türkiye’de sağlanan büyümeyi ağırlıklı olarak sıcak para kaynaklı finansal girişlere dayandırmakta ve sanayi sektöründe büyümeyi sağlayacak verimli yatırımlar olmaksızın ekonomik büyümenin gerçekleştiğini vurgulamaktadır (Çaşkurlu, 2017: 15). Şekil 3’te görüldüğü üzere sanayi sektöründeki GSYH büyümesi ve toplam GSYH büyümesi arasında önemli bir fark bulunmamaktadır. Bu durum, sanayinin ekonomik büyümenin itici gücü olma durumunu kaybetmesine işarettir (Taymaz ve Voyvoda, 2017: 32). Ayrıca Şekil 3’ten izleneceği gibi Türkiye’de genç işsizliğinde 2000 sonrasında artış yaşanmakta ve bu artış durdurulamamaktadır. Sanayi sektöründe büyümenin sağlanamaması ve istihdamın arttırılamaması üç nedenle mali alanı daraltmaktadır. Bunlar, teknoloji yoğun ihracat artışı yaratılamaması nedeniyle döviz gelirinde artış sağlanamaması, istihdam artışı durumunda elde edilecek vergi gelirlerinden yoksun kalma ve işsizlik nedeniyle artacak sosyal güvenlik harcamalarıdır.

4.1.3. Faiz Haddi ve Döviz Kuru

Faiz haddi bir ülkede yatırım yapma güdüsünün önemli bir belirleyendir. İktisat teorisine göre faiz haddinin düşük olması, yatırımları arttıracaktır. Türkiye’nin enflasyon hedeflemesi neticesinde düşürdüğü enflasyon haddi, büyük oranda faiz haddinin yüksek olmasına dayanmaktadır. Faiz haddinin yüksek olması yatırımları baskılamıştır. Bu anlamda mali alanı kısıtlayan bir faktördür.

Şekil 4. Faiz Haddi ve Döviz Kuru (2002-2020)



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verilerinden derlenmiştir.

Şekil 4, Türkiye’de 2002 yılından itibaren oluşan faiz haddi ve döviz kuru oranlarını göstermektedir. Türkiye 2002 yılı sonrasında yüksek faiz haddi ve değerli TL dengesini sürdürmüştür. Bu durum, ithalatı ucuzlaştırmış, ihracatı baskılamıştır (Boratav, 2018: 262).

Döviz kurundaki tırmanışları faiz haddindeki artışlar izlemiştir. Aşağıda cari açık başlığında da tartışılacak yüksek faiz ve düşük kur politikası neticesinde, Türkiye ekonomisinde mali alan kısıtlanmıştır.

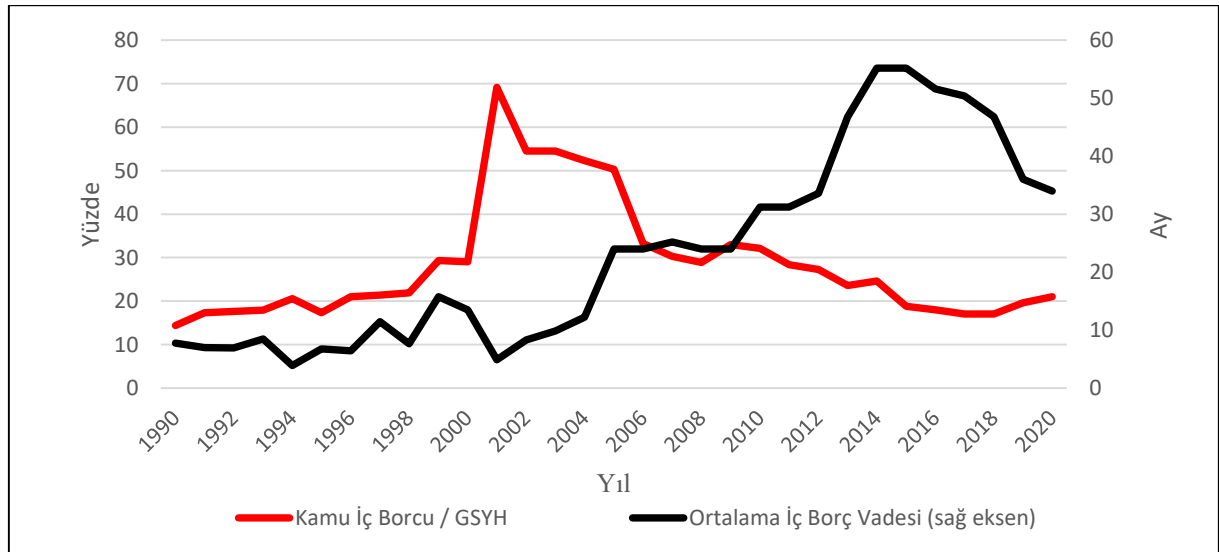
4.2. Devlet Bütçesi Göstergeleri

Mali alan göstergeleri arasında bulunan devlet bütçesi göstergelerinde kamu borçlarına ait bazı değerler iç borçların alacaklı yapısı, borçlanmanın vadesi ve olası bir kriz döneminde riskin sosyalleştirilmesine neden olabilecek hazine garantileri verileri altında incelenmektedir.

4.2.1. Kamu İç Borçlarının Alacaklı Yapısı ve Ortalama Vadesi

Türkiye’nin, 1980 öncesinde kamu iç borçlanma araçlarına başvurması sınırlı seviyede olmasına karşın, 1980 yılı sonrasında artan bir şekilde iç borçlanmaya başvurulmuştur. 1970’lerde ve 1980’lerin sonuna kadar merkez bankasından parasallaşma yoluyla finanse edilen bütçe açıkları, 1989 sonrasında iç borçlanma araçlarıyla finanse edilmiştir. 1989 sonrasında Türkiye’nin iç borçluluğunun en büyük sorunu kısa vadeli ve yüksek faizli bir yapıya bürünmüş olmasıdır. Şekil 5’te 1990 yılı ve sonrasında iç borçlanmadaki artış ve iç borçlanmanın vadesi gösterilmektedir. 1990-2000 yılları arasında sürekli artan ve oldukça kısa vadeli iç borçlanma yoluna başvuran Türkiye, 2001 krizinin ardından iç borçluluk oranını düşürürken borçlanmanın vadesini uzatmıştır. İç borçlanma oranının düşmesi ve vadesinin yükselmesinin mali alana katkısı olumludur.

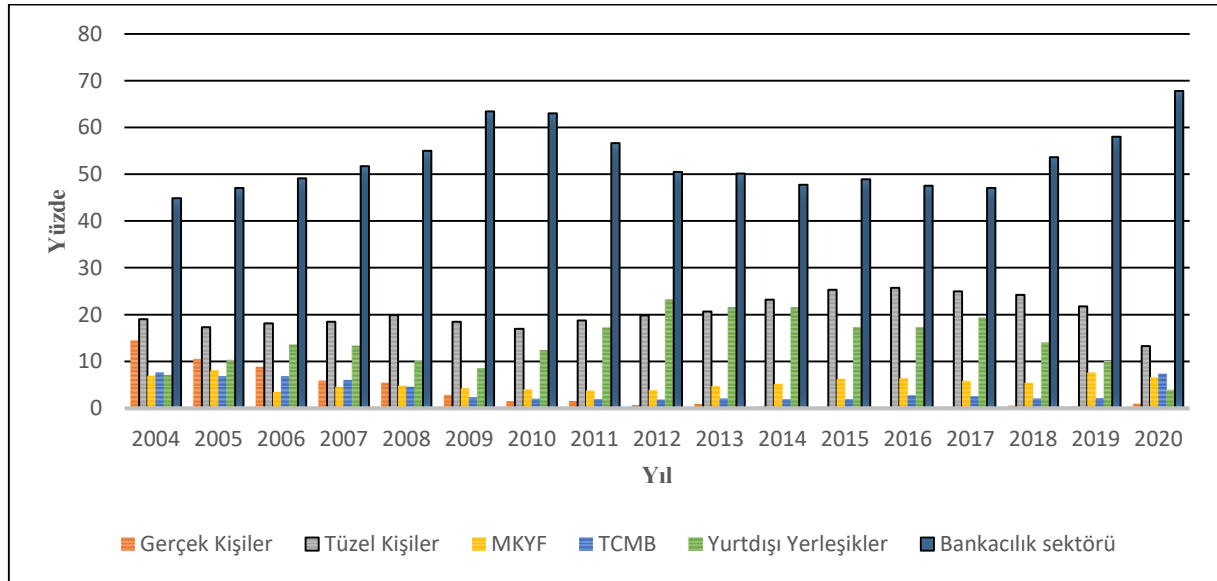
Şekil 5. İç Borçlanma/GSYH ve İç Borçlanma Vadesi (1990-2020)



Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Finansmanı Genel Müdürlüğü verilerinden derlenmiştir.

Vurgulanması gereken bir diğer nokta ise, iç borçlanmanın yurt içi ve yurt dışı faiz haddi farklılığına dayanan yapısıdır. 1989 sonrasında Türk hazinesinin dış borçlanmasında da bir dönüşüm yaşanmıştır. 1989 öncesinde ülkeye tek döviz girişi kaynağı kamunun borçlanmasıyken, özel sektörün dışarıdan tasarruf getirme olanağı ortaya çıktıktan sonra, kamu dış borçlanması görece olarak azalmış, dışarıdan borçlananlar genelde piyasa büyüklüğü açısından ön sırada gelen bankalar olmuştur. Dışarıdan getirilen bu kaynaklar, yurt içinde bütçe açıklarını kapatmak için yüksek faizlerle borçlanan hazine tarafından satın alınmıştır (Demir, 2004:854). 1989 senesinde sermaye hareketlerinin serbestleşmesinin ardından döviz kuru ve faiz haddi arasında ters yönlü bir ilişki gerçekleşmiştir. Faiz haddi yüksek (düşük) tutulduğunda döviz kuru düşmüştür (yükselmiştir). KKBG’nin yüksekliği de faiz haddini yukarı taşıyan bir etmendir. Bu durum, yurt içi ve yurt dışı faiz hadlerinin farklılaşmasıyla neticelenmiştir. Arın (2011: 256) bu süreci “reel olan ve finansal olanın kopuşu” olarak adlandırmaktadır. Özellikle yurt dışından düşük faizle ve kısa vadeli borçlanan bankaların bu kaynakları yüksek faizli ve uzun vadeli kamu iç borçlanma senetleri olarak kâr elde etmek istemesi, Türkiye bankacılık sektörünü kur riskine maruz bırakmış ve 2001 krizinin temel belirleyicisi olmuştur (Özatay ve Sak, 2002: 124). Şekil 6, 2004 sonrasında kamu iç borçlarının alacaklı yapısını göstermektedir.

Şekil 6. Kamu İç Borçlarının Alacaklı Yapısı (2004-2020)



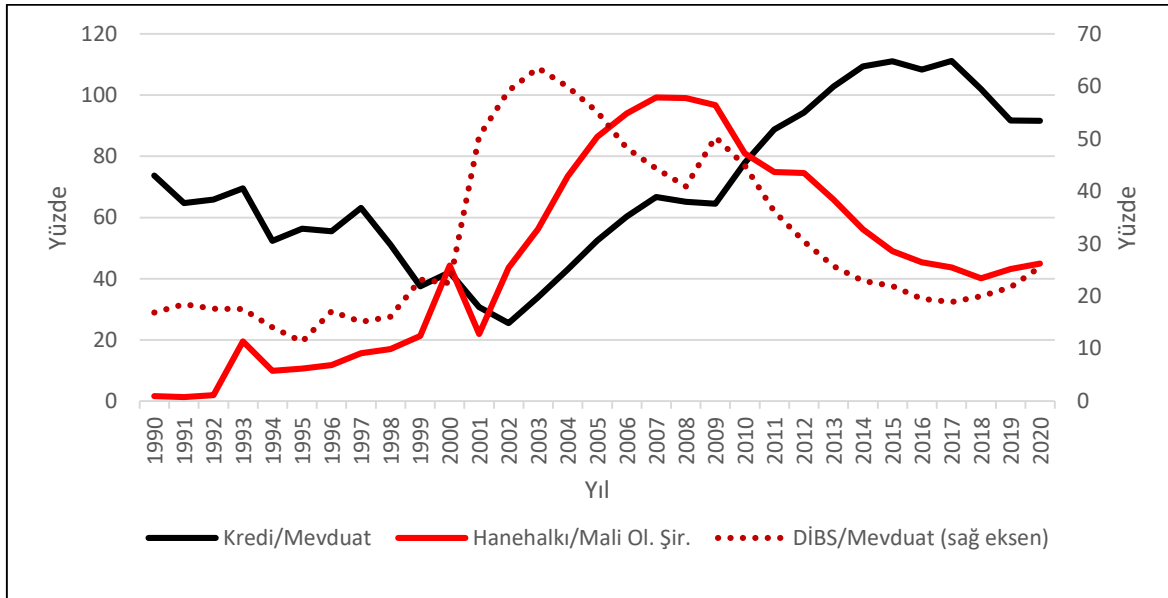
Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Finansmanı Genel Müdürlüğü verilerinden derlenmiştir.

Şekil 6’ya göre 2000’li yıllar boyunca bankacılık sektörü kamu iç borçlarının en büyük paya sahip alacaklısıdır. Gerçek kişiler, Menkul Kıymet Yatırım Fonları (MKYF) ve TCMB’nin payı düşük seviyelerde seyretmektedir. 2009 yılından itibaren düşüşe geçen kamu iç borçları içerisindeki bankacılık sektörünün payı, 2017 sonrasında tekrar artışa geçmiştir. Yurt dışı faiz oranı ve yurt içi faiz oranının getirdiği kâr olanağı, bankacılık sektörünü kur riskine karşı daha kırılgan hale getirmektedir. 2017 sonrası artan kamu iç borçlanması içerisindeki bankacılık

sektörünün payı düşünülürken bu durum mali alan için kısıtlayıcı bir faktördür. Yurt dışı yerleşiklerin kamu iç borçlanması içindeki payının düşüşte olması mali alan için olumlu bir göstergedir.

Türkiye’de bankaların Devlet İç Borçlanma Senetlerini (DİBS) elinde tutma oranı düştükçe, piyasaya sunduğu kredi miktarı artmaktadır (Saritaş, 2017: 18). Bankacılık sektörüyle ilgili incelenmesi gereken bir diğer gösterge bankaların aktifindeki kredilerin ve DİBS’nin bankaların temel kaynağı olan mevduatlara oranıdır. Şekil 7 incelendiğinde 1994-2002 yılları arasında DİBS’nin mevduatlara oranı arttıkça kredi mevduat oranı düşmüştür. Ancak 2002 yılından sonra DİBS/mevduat oranı düşerken, kredi mevduat oranı artmıştır. Bu durum, bankaların devleti daha az fonladıkça özel sektöre daha fazla kaynak ayırabildiklerini göstermektedir. Sak’a (2016) göre kredi mevduat oranının %125’in üstüne çıkması, ekonomi yönetiminin hata yapma imkanını azaltan bir etmendir. 2016 yılında %113 olarak hesaplanan kredi mevduat oranı (Şekil 7), devletin merkez bankasında tuttuğu munzam karşılıklar eklendiğinde %125’e ulaşmaktadır. Türkiye’de bankaların yurtdışından borçlanıp yurtiçine kredi açtığı düşünülürken, temel kaynak olan mevduat oranından daha fazla kredi açmak, riskleri arttırmaktadır (Özatay, 2020). Bu anlamda kredi mevduat oranındaki artış, kritik seviyelerin üstüne çıktığı zaman mali alanı kısıtlayan bir faktör olmaktadır.

Şekil 7. Kredi/Mevduat, Hanehalkına Açılan Krediler/Mali Olmayan Şirketlere Açılan Krediler, DİBS/Mevduat (1990-2020)



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verilerinden derlenmiştir.

Şekil 7’de yer verilen bir diğer gösterge bankalar tarafından hane halkına açılan kredilerin mali olmayan şirketlere açılan kredilere oranıdır. Hane halkına açılan krediler, taşıt, tüketici, konut kredileri ve bireysel kredi kartlarından oluşmaktadır. Mali olmayan şirketlere açılan krediler, reel sektöre açılan banka kredileri olarak okunabilir. Tüketici kredilerinin reel sektöre açılan



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

kredilere oranının artması, hane halkı borçluluğuna ve iç talebe dayalı büyümenin göstergesidir. Bahsi geçen kredi genişlemesi, reel ücretlerin sabit kalması nedeniyle temel ihtiyaçlarını karşılamak için dahi kredi mekanizmasına başvurulduğunu göstermektedir (Güngen, 2021: 119). Sonuç olarak, Türkiye’de 2003 yılından bugüne borç kaynaklı tüketimin varlığı söz konusudur (Albayrak, 2020: 37). 2008 yılı sonrasında hane halkına açılan kredilerin mali olmayan şirketlere açılan kredilere oranı düşmüş olsa da bu oran 1990-2002 arası döneme nazaran daha yüksek seyretmiştir. Bu durum tüketimin ağırlığının ithal mallara dayandığı düşünüldüğünde, cari açığın artışı vasıtasıyla mali alanı daraltıcı etki oluşturmaktadır.

4.2.2. Hazine Garantileri

Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından, 4749 sayılı Kanun kapsamında verilen garantilerden uygulama imkânı bulan iki garanti çeşidi vardır. Bunlar, hazine geri ödeme garantisi ve hazine yatırım garantisidir. Hazine yatırım garantisi 1990’lı yıllarda gerçekleştirilen elektrik santrali işletmeciliğine dayalı KÖİ’lerde kullanılmıştır. Hazine geri ödeme garantisine, kamu yatırım projeleri için sıklıkla kullanılan bir yöntemdir (T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 35). Hazine tarafından kamu kurumlarına ve özel sektöre tanınan garantiler, garanti verilen kurum tarafından bu yükümlülüğün gerçekleşmemesi durumunda mali alanda daralmayla neticelenecektir.

Türkiye ekonomisi 2011 sonrasında serbest ticaret, açık sermaye hesabı, özelleştirmelerin devamı gibi 1980 sonrasında hâkim iktisadi politikalarını sürdürmüştür. Ancak ekonomi politikalarına yön veren bakanlıkların politika önerileri birincil konuma yerleşirken, TCMB, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu (BDDK) gibi bağımsız idari otoriteler ikincil konumda yer bulmuştur (Öniş, 2019: 208). KÖİ’ler, Toplu Konut İdaresi (TOKİ) vasıtasıyla yapılan ve toplumun düşük gelirli kesimlerine ev sahibi olma imkânı veren konut yatırımları ve mega altyapı projeleri 2011 yılı sonrasında artarak devam etmiştir (Öniş, 2019: 210). Devlet bu projelerin temel gözeticisi ve yöneticisiyken, özel sektör yüklenici konumundadır. Türkiye Varlık Fonu (TVF) mega projelerin finansmanı için yeni bir borçlanma mekanizması olarak kurumsallaşmıştır. Tüm bu etkenler bir arada düşünüldüğünde, 2001 sonrasında PWK ekseninde yeniden kurumsallaşan Türkiye ekonomisinin, 2011 sonrasındaki kurumsallaşmasında Bejin Konsensüsünü esas aldığı sonunu çıkartılabilir (Öniş, 2019: 210-211).

4749 sayılı Kanununun 8/A maddesine göre KÖİ işletme modeliyle oluşturulan 3966 sayılı Kanuna tabi 1 milyar TL üzerindeki projeler ve 6428 sayılı Kanun ve 652 sayılı KHK’ye tabi asgari 500 milyon TL büyüklüğündeki projeler için yurtdışından sağlanan finansman ve buna ilişkin ürünlerden kaynaklanan mali yükümlülüklerin Hazine tarafından üstlenilmesi “borç üstlenimi” olarak adlandırılmaktadır (Canöz, 2019: 65). Borç üstlenimi, KÖİ projeleri kapsamında proje sahibi idare ile projeyi gerçekleştirecek olan şirket (görevli şirket) arasında düzenlenen sözleşmelerin süresinden önce feshedilmesi ve tesisin kamuya devredilmesi durumunda fesih tarihine kadar yapılan işler için kullanılmış olan dış finansmanın kamu tarafından yüklenilmesi ile devreye girmektedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı, gerektiğinde bu projeleri üstlenmeye yetkilidir (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2019: 36). Borç üstlenilmesi modeliyle gerçekleştirilmiş KÖİ’lerin listesi Tablo 4’te verilmiştir. Türkiye, KÖİ’lerin sayısı ve maliyetleri konusunda



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

dünyada proje sayısı bakımından yedinci, yatırım maliyeti bakımından dördüncü sırada bulunmaktadır (Emek ve Sevindik, 2019: 125). Gebze-Orhangazi-İzmir otoyolu projesi, karayolu alanında dünyadaki en büyük KÖİ projesidir (Canöz, 2019: 68).

Tablo 3. Borç Üstlenimiyle Gerçekleşmiş KÖİ Projeleri

Proje Adı	KÖİ Modeli	Toplam Proje Maliyeti	Kredi Tutarı
Avrasya Tüneli Projesi	YİD	\$ 1.239.863.000	\$ 960.000.000
Kuzey Marmara Otoyolu Odayeri Paşaköy (3. Boğaz Köprüsü Dahil) Kesimi ve Ek İşleri	YİD	\$ 3.456.244.239	\$ 2.738.000.000
Gebze-Orhangazi-İzmir (İzmit Körfez Geçişi ve Bağlantı Yolları Dahil) Otoyolu	YİD	\$ 6.312.392.047	\$ 4.956.312.328
Kuzey Marmara Otoyolu Kınalı-Odayeri Kesimi	YİD	\$ 2.072.257.009	\$ 1.595.000.000
Kuzey Marmara Otoyolu Kurtköy-Akyazı Kesimi	YİD	\$ 3.661.656.404	\$ 2.840.000.000
Çanakkale-Malkara Otoyolu (1915 Çanakkale Köprüsü Dahil)	YİD	€ 3.159.721.036	\$ 2.799.993.000
Ankara-Niğde Otoyolu	YİD	€ 1.462.628.902	\$ 1.310.749.341
Toplam: \$ 17.200.054.669			

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı, Yıllık Kamu Borç Yönetimi Raporu, 2021, s. 32.

Devletin verdiği kamu garantileri, borç üstlenim taahhütleriyle noktalanmamaktadır. 3966 sayılı Kanun’a göre sözleşme tarafı olan kamu kurumu olası garanti ödemelerini kendi bütçesinden yapacaktır (Karahan, 2019: 216). Sözleşmeye taraf idare tarafından tanınan ve karşılanmaması durumunda devlet bütçesi tarafından finanse edilecek olan bu garantiler, asgari yolcu, asgari hasta, asgari araç sayısı gibi taahhütler içeren talep garantisi; fiyat artışlarına karşı koruma içeren enflasyon garantisi ve döviz kurundaki ani dalgalanmalara karşı bir önlem olan kur garantisidir. Türkiye ulaştırma, sağlık, karayolu, demiryolu gibi birçok alanda KÖİ projesi uygulamaktadır. Çeşitli uygulamacı idareler tarafından tanınan devlet garantileri bir maliyet unsuru olarak devlet bütçesinde yer almamakta ve bu durum projeler neticesinde doğabilecek maliyetlerin öngörülebilirlik imkanını azaltmaktadır. Örnek olarak havacılık sektöründe Devlet Hava Meydanları İşletmesi, KÖİ modeliyle yapılmış havaalanlarında taahhüt edilen yolcu sınırı aşılmadığı durumda, ilgili şirkete ödeme yapmaktadır (Canöz, 2019: 66). Benzer şekilde Sağlık Bakanlığı şehir hastaneleri için kullanım ve hizmet bedelini dolaysız olarak, asgari gelir ve kredi garantilerini ise şartlı olarak üstlenmektedir (Emek, 2018: 72). TL cinsinden yapılan sözleşme bedeli, enflasyon ve döviz kuruna göre üç ayda bir güncellenmektedir (Emek ve Sevindik, 2019: 136).

Türkiye’de de uygulanan bilanço dışı KÖİ uygulaması, üretilen varlık üzerindeki hakları belirli bir zaman dilimi için özel sektöre devreden, bunun karşılığında varlığın elde edilmesi için oluşan finansal riskleri devletin üzerinde göstermeyen bir yöntemdir. Özel sektörün bu

uygulamada yüklenici firma olarak bulunmasının nedeni, proje neticesinde elde etmeyi beklediği kârdır. Elde edilmesi beklenen karın gerçekleşmediği durumlar için kamu yüklenicilere alım garantisi, fiyat sabitlemesi, borç üstlenimi gibi çeşitli teminatlar vermektedir (Gökten, 2019: 29). Hükümetler, bilanço dışı KÖİ uygulaması neticesinde devlet borçlarını gerçekte olduğundan daha az gösterme şansını yakalamakta ve bu fırsatı kullanmaktadır. Türkiye uygulaması henüz çok yeni olsa da sözleşmelerin dövizle bağlılığı, hızlı ve riskleri tam anlamıyla gözetmeksizin hazırlanması göz önünde tutulduğunda, devletin gelecek dönemdeki olası maliyetlerini arttıran bir etmen olması olasıdır.

Türkiye’nin KÖİ uygulamalarının maliyeti belirli bir kaynaktan yekûn olarak tutulmamaktadır. Maliye Bakanlığı’nca 8/7/2015 tarihinde yayımlanan Kamu Özel İş Birliği Uygulamalarının Muhasebe İşlemlerine İlişkin 45 numaralı Tebliğ bu durumu engellemeyi amaçlamış olsa da uygulamada başarı sağlayamamıştır⁴. KÖİ’lerin maliyetlerini ancak kurumların aylık bütçe gerçekleştirmelerinden incelemek mümkündür. 2021 yılında Performans Esaslı Program Bütçeleme sistemine geçilene kadar, şehir hastanelerine yapılan ödemeleri Sağlık Bakanlığı’nın yayınladığı aylık bütçe gerçekleştirmelerinde, fonksiyonel sınıflandırma içinde, Yap Kirala Devret Modeli ile Yaptırılan Hastanelerin Kira Bedelleri ve Yap Kirala Devret Modeli ile Yaptırılan Hastanelerin Hizmet Bedelleri kalemlerinden incelenebilmiştir. Tablo 5, 2017-2020 yılları arasında⁵ Sağlık Bakanlığı mali tablolarından derlenen maliyetler ve bütçe gerçekleşmesi içindeki oranları verilmiştir.

Tablo 5. Şehir Hastanelerinin Sağlık Bakanlığı Bütçe Gerçekleşmesi İçindeki Payı

Yıl	Sağlık Bakanlığı Bütçe Gerçekleşmesi (₺)	Şehir Hastanelerine Aktarılan Pay (₺)	Oran
2017	12.716.382.063,46,46	310.331.216,95	0,02
2018	37.039.050.898,92	2.200.600.603,44	0,05
2019	47.913.366.844,66	5.088.046.153,93	0,10
2020	65.193.226.464,53	8.738.868.650,60	0,13

Kaynak: Sağlık Bakanlığı Aylık Mali Tablolarından derlenmiştir.

Tablo 5’ten izlenebileceği üzere, şehir hastanelerinin faaliyete geçtiği tarihten itibaren Sağlık Bakanlığı bütçesindeki payı sürekli artmaktadır. 2017 yılında %02 olan aktarım, 2020 yılında %13’e ulaşmıştır. 2017 yılı ve 2020 yılı arasında Sağlık Bakanlığı bütçesi 5 kat artmışken, şehir hastanelerine yapılan harcamalar 28 kat artmıştır. Bu artışın devam etmesi, mali alan kısıtlılığını arttıracaktır⁶.

⁴ Ayrıntılı bilgi için bkz. <http://uemek.blogspot.com/2017/10/kamu-ozel-isbirligi-koi.html>

⁵ 2015 yılından itibaren yayınlanan mali tablolarda, kira ödemeleri ve hizmet bedelleri kalemleri 2017 yılından itibaren izlenebilmektedir.

⁶ 2021 yılından itibaren bu maliyetleri ekonomik sınıflandırma içerisinde “Gayrimenkul Sermaye Üretim Giderleri” ve “Hizmet Alımları” kalemleri altında incelemek olasıdır.

Tablo 6. YİD ile Yapılan Otoyolların KGM Bütçe Gerçekleşmesi İçindeki Payı

Yıl	KGM Bütçe Gerçekleşmesi (₺)	YİD ile Yapılan Otoyollara Aktarılan Pay	Oran
2016	8.728.537.535,50	2.165,25	0,00
2017	7.539.384.229,69	1.127.888.685,86	0,15
2018	33.547.343.445,12	3.403.006.450,80	0,10
2019	27.053.687.018,05	5.109.568.164,45	0,19
2020	45.779.755.139,10	10.122.357.074,20	0,22

Kaynak: KGM Yıllık Mali Tablolarından derlenmiştir.

Tablo 6, Karayolları Genel Müdürlüğü (KGM) bütçe gerçekleştirmeleri içerisinde YİD ile yapılan otoyolların payını göstermektedir. YİD ile yapılan otoyollara yapılan aktarım, KGM bütçesinin “Hane Halkına Yapılan Transferler” kalemi üzerinden izlenmektedir⁷. 2016 yılında hane halkına yapılan transferlerin bütçe içerisindeki payı çok küçük bir rakama tekabül ederken, projelerin tamamlanmasıyla birlikte KGM bütçesinden YİD ile yapılan otoyollara aktarılan paylar nominal olarak sürekli artmıştır. Oran olarak ise 2016 yılında %0 iken 2020 yılında %22 seviyesine gelmiştir. Bu durum, şehir hastanelerine benzer biçimde mali alan için kısıtlılığı arttıran bir unsurdur.

Bütçe dışı finansman uygulamasının bir diğer örneği TVF’dir. TVF’nin bütçe dışı bir finansman olması, bütçe dengesi içerisinde görülmemesi olası yükümlülük riskini arttırmaktadır. Nitekim 2019 yılında IMF’in mali alana dair iki önerisi TVF’nin ve bütün risk unsurlarıyla birlikte KÖİ’lerin bütçe içerisine katılması olmuştur (IMF, 2019: 16). Bir diğer bütçe dışı Hazine garantisine, 2016 yılından sonra aktif şekilde kullanılan Kredi Garanti Fonu’dur. Sonuç olarak bütçe dışı Hazine garantilerinin Türkiye’de mali alanı kısıtlayan bir faktör olduğu söylenebilir.

4.3. Ödemeler Dengesi Göstergeleri

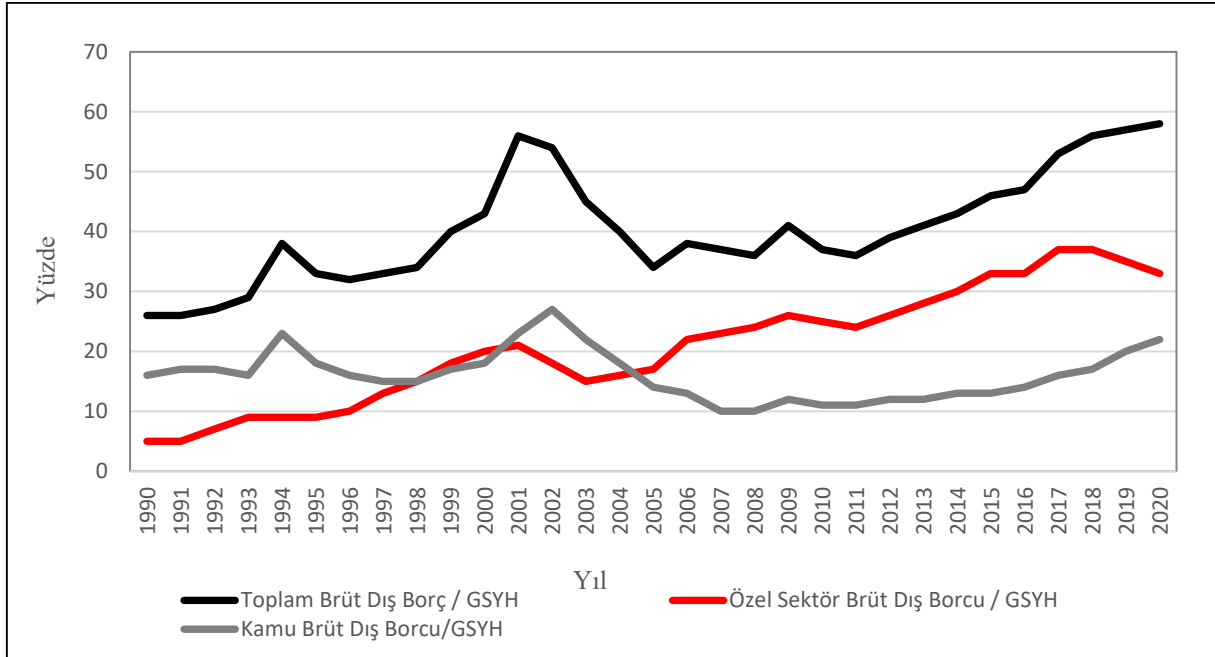
Ödemeler dengesi göstergeleri, bir ülkenin dış borçluluğu ve cari açığına dair verilerden oluşmaktadır. Bu göstergeler ışığında Türkiye’nin dış borçluluğunun vadesi, dış borçlanmayı gerçekleştiren sektörler, dış borçların merkez bankası rezervleriyle ilişkisi, cari açık ve cari açığın finansmanı incelenecektir.

⁷ 2021 yılında yapılan değişikliklerle bu harcamalar “Hane Halkına ve İşletmelere Yapılan Transferler” kaleminden izlenmektedir

4.3.1. Brüt Dış Borç Stoku

UNCTAD’a (2019: 77) göre Türkiye’nin de içinde bulunduğu orta gelirli ülkelerde kamunun dış borcu azalırken, özel sektörün dış borcunun arttığı görülmektedir. Türkiye bu trendi 2002 sonrasında tecrübe etmeye başlamıştır. 2018 krizinin gelişiminden evvel, IMF (2018: 16) Türkiye’yi özel sektörün kısa dönemli döviz ihtiyacı konusunda uarmıştır. OECD (2018: 12) ise şirketlerin artan dış borçluluğuna karşılık azalan kârlılık ve tasarruflar konusunda temkinli olunması gerektiğini vurgulamıştır. Türkiye’nin toplam brüt dış borcunun GSYH’ye oranı 2000-2004 yılları arasında düşüş göstermiştir. 2000-2004 yılları arasındaki düşüşün bankaların dış borçlarının iç borçlanma yoluyla toplumsallaştırılması, yani özel sektör dış borçluluğunun kamulaştırılması olduğu söylenebilir. Belirgin bir artış ise yıllar itibariyle özel sektör dış borçluluğunda gelişmiştir. Şekil 8’den takip edilebileceği üzere yıllar itibariyle özel sektör dış borçluluğu ve toplam dış borçluluk arasındaki mesafe azalmıştır. Bu durum, 2001 krizinde olduğu gibi oluşabilecek olası maliyetlerin toplumsallaştırılması ihtimalini doğurmaktadır (Dufuour ve Orhangazi, 2009: 106).

Şekil 8. Toplam Dış Borç/GSYH, Özel Sektör Dış Borcu/GSYH (1990-2019)

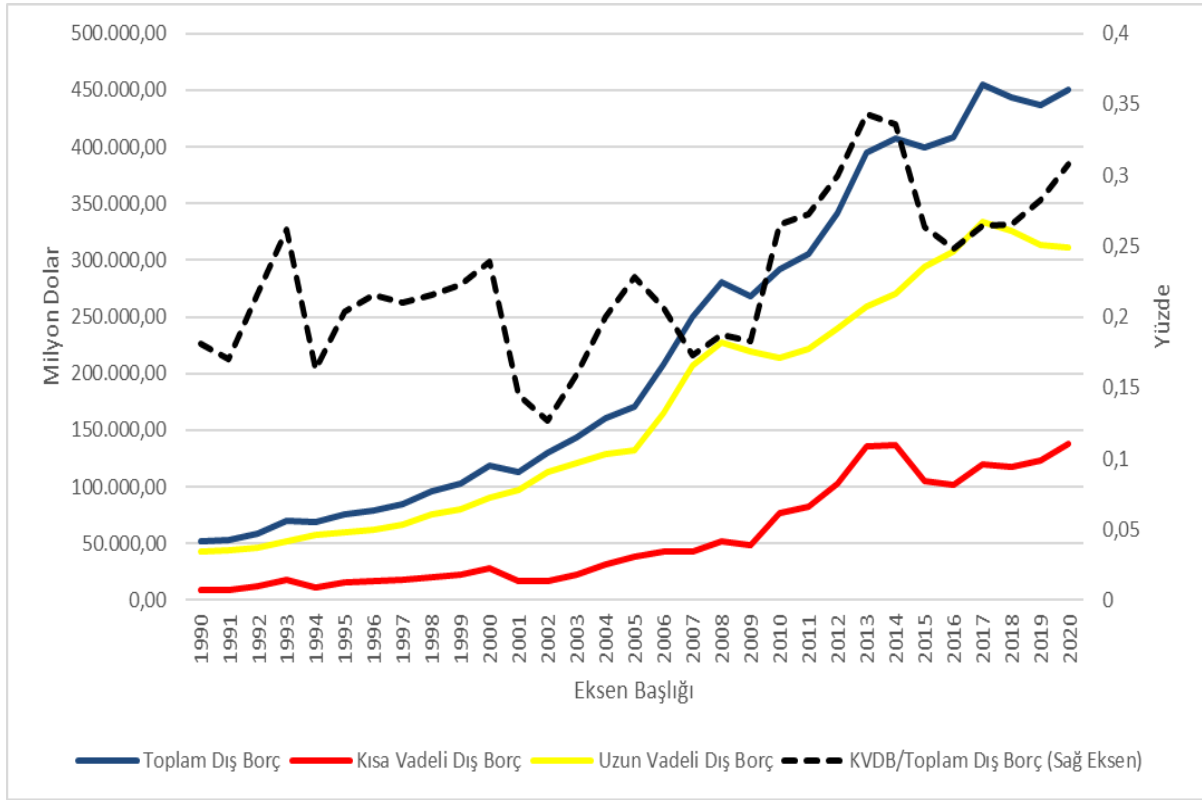


Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi ve Strateji ve Bütçe Başkanlığı verilerinden derlenmiştir.

Şekil 9 incelendiğinde Türkiye’nin dış borçlarının vade yapısı görülmektedir. Şekilden izleneceği üzere kısa vadeli dış borç stokunun toplam dış borçlara oranı 1990-2007 yılları arasında ortalama bir trend izlerken, 2007 yılından itibaren artmaya başlamıştır. Türkiye’nin finanse etmesi gereken kısa vadeli dış borç stokundaki artış, döviz temin etme ihtiyacını arttırmaktadır. Bu durum, döviz ihtiyacını temin edebilmek için yüksek faiz haddi ödenmesini zorunlu kılmakta ve yatırımları baskılamaktadır. Ayrıca bu gösterge için Türkiye’nin durumu, benzer krizler

yaşamış Brezilya, Arjantin, Meksika ve Hindistan’la kıyaslandığında daha olumsuz bir tablo görülmektedir (Erdem, 2019: 210).

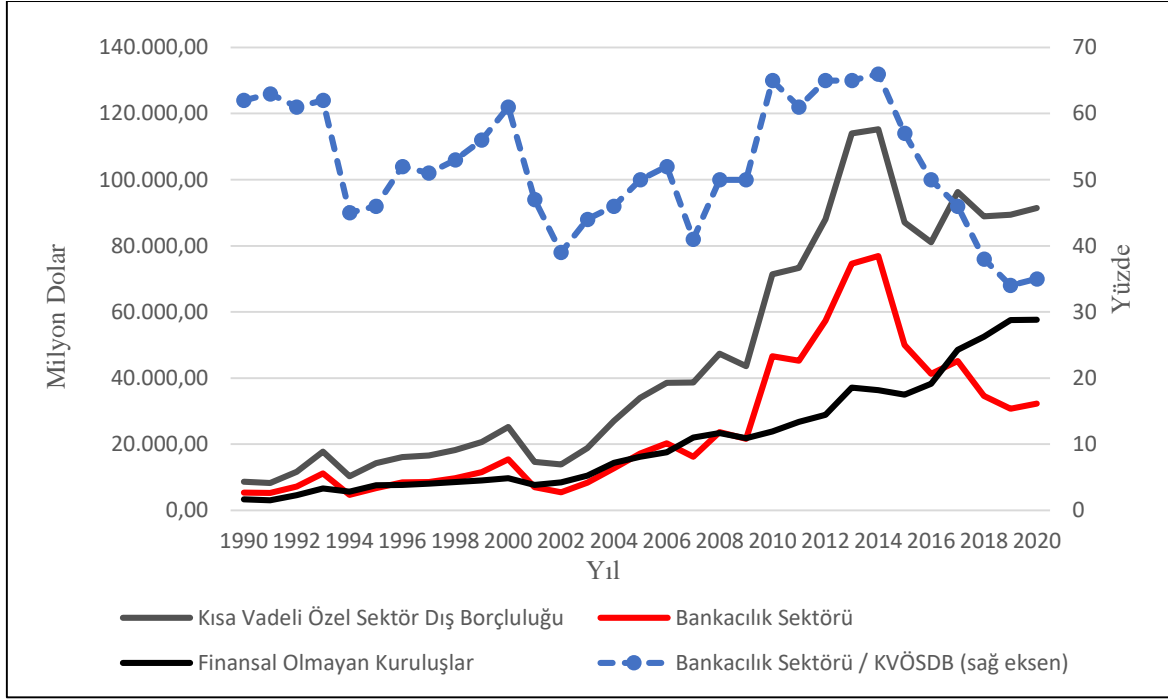
Şekil 9. Brüt Dış Borç Stoğu Vade Yapısı (1990-2020)



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi ve Strateji ve Bütçe Başkanlığı verilerinden derlenmiştir.

Şekil 10, Türkiye'nin kısa vadeli özel sektör dış borçluluğunu kurumlar açısından incelemektedir. Özel sektör dış borçları içerisinde yıllar itibariyle en yüksek payı bankalar oluşturmaktadır. Bu durum, Arın'ın (2011: 596) bankaların devlete borç vermek için yurt dışından düşük faizle borçlandıkları ve yüksek faizli DİBS'lerini almaları yoluyla faiz geliri elde ettikleri tespitini doğrulamaktadır. İç borçlanma seyrindeki ve tüketici kredilerindeki artış, büyük ölçüde bankacılık sektörünün kısa vadeli dış borçlanmasından kaynaklanmaktadır.

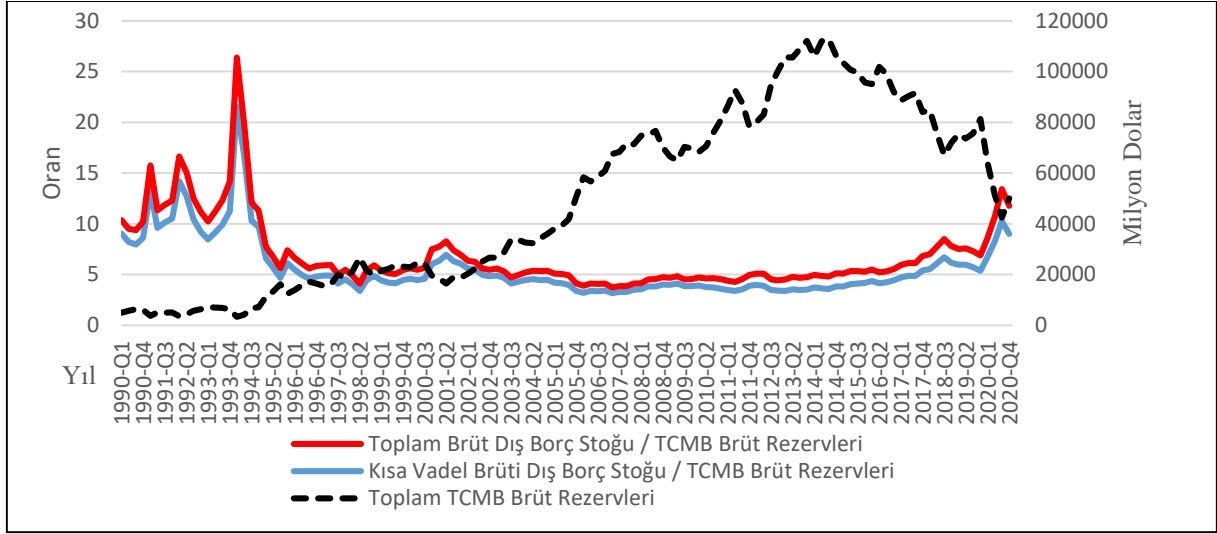
Şekil 10. Özel Sektör Kısa Vadeli Dış Borçların Borçluya Göre Dağılımı (1990-2020)



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verilerinden derlenmiştir.

Şekil 11’de Türkiye’nin brüt rezervleri ve dış borç stoku arasındaki ilişki gösterilmektedir. Borç stoku ve rezervler birbirine paralel bir seyir izlemektedir. Dolayısıyla rezervler mali alan için olumlu bir göstergedir. TCMB Brüt rezervlerini olumlu bir mali alan göstergesi olarak belirtirken, eklemek gereken üç nokta bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, merkez bankasında bulunan brüt rezervlerin spekülatif kur ataklarına karşı ulusal para birimini koruyucu bir rolü olduğudur (Özatay, 2020). Bu anlamda merkez bankası rezervlerine dair Erdem’in (2019: 211) Brezilya, Meksika, Hindistan, Arjantin ve Türkiye arasında yaptığı karşılaştırmaya göre Türkiye, Arjantin’le beraber en düşük yabancı para rezervine sahip ülke olmuştur. IMF ise (2019: 6) 2019 yılı Türkiye raporunda azalan yabancı para rezervlerine dair Türkiye’yi uyarmıştır. Bir diğer vurgulanması gereken noktaysa, gelişmekte olan ülkeler için gereğinden fazla döviz rezervi biriktirmenin ancak yüksek reel faiz haddiyle mümkün olduğu gerçeğidir. Yüksek reel faiz haddininse yatırımları baskılayacağını ve bunun toplum için bir sosyal maliyeti olduğunu unutmamak gereklidir (Marois, 2012: 159). Son olarak, Türkiye’nin 2019 yılı sonrasında brüt rezervlerinde artan takas yükümlülüklerini bir risk unsuru olarak akılda tutmak gerekmektedir.

Şekil 11. TCMB Rezervleri ve Dış Borç Stoğu



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verilerinden derlenmiştir.

Sonuç olarak Türkiye’de yıllar itibariyle artan dış borçluluğun sebebi özel sektör dış borçluluğudur. Özel sektör dış borçluluğu içinde kısa vadeli dış borçların payı artan bir seyir izlemektedir. 1990-2020 yılları arasında bankacılık sektörünün kısa vadeli dış borçlanmasında kayda değer bir düşüş sağlanamamıştır. Özel sektörün dış borçluluğu finanse edilemediği kriz dönemlerinde olası bir kamu borçluluğu oluşturmaktadır (Erdem, 2015: 140). Bu nedenle kısa vadeli dış borçlardaki artan seyir mali alanı kısıtlayan faktörler arasındadır.

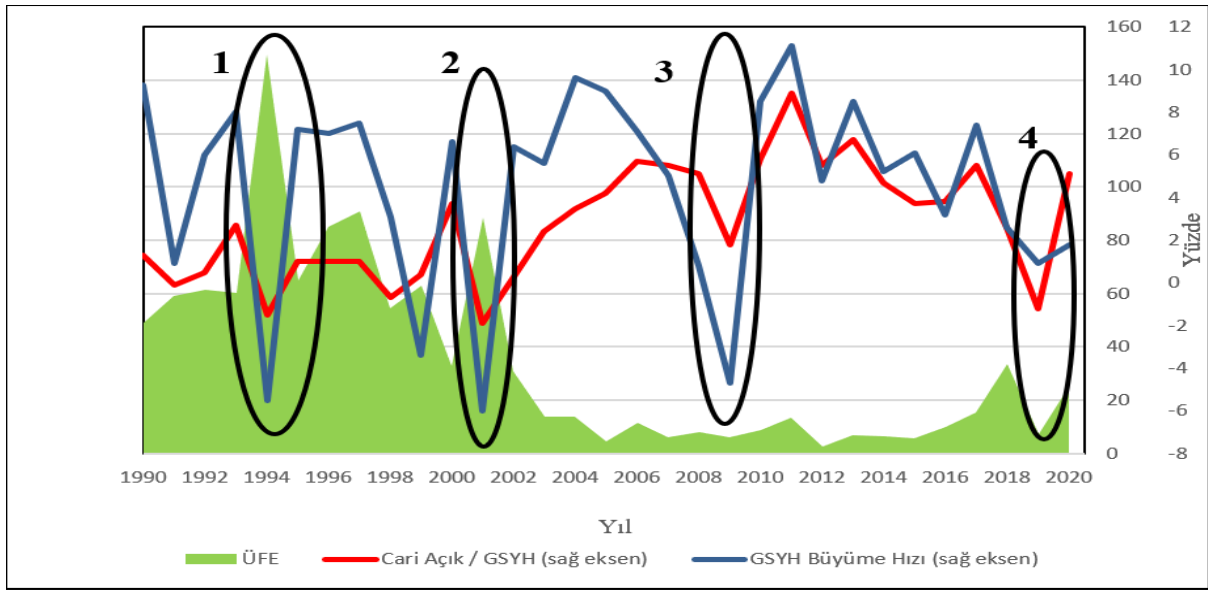
4.3.2. Cari İşlemler Açığı

Türkiye 2000’li yıllardan itibaren cari açığın kronikleştiği bir ekonomik yapıya sahiptir. Yüksek faiz haddi ve düşük kur politikası cari açığın kronikleşmesiyle neticelenmiştir. İhracatın ithalata olan bağımlılığı bu dönemde cari açıkların kronikleşmesine katkıda bulunmuştur. Milli gelir seviyesindeki artış (azalma) cari açık seviyesindeki artışla (azalmayla) benzer seyir izlemiştir. Bir başka deyişle, Türkiye ekonomisinin iktisadi büyümesinin verdiği cari açık oranına bağlı olduğu görülmektedir (Boratav, 2011: 410).

Cari işlemler açığı, sermaye hareketlerinin denetlendiği yıllarda (1980-1988) *iç talep – reel büyüme – ithalat – cari açık – dış kaynak – dış borç* seyrini izlemiştir (Boratav, 2010: 25). Bir başka deyişle, otonom bir iç talep neticesinde cari açık verilmiş, ardından dış finansman gerçekleşmiştir (Boratav, 2011: 409). Ancak sermaye hareketlerinin yoğunlaştığı sonraki yıllarda cari açığın yapısı değişmiş, *sermaye hareketleri – iç talep ve dış borç – reel büyüme – ithalat – cari açık bağlantısı* oluşmuştur (Boratav, 2010: 25). Bu bağıntı neticesinde sermaye girişlerinin iç talep artışı yaşanmış, ardından cari açık gerçekleşmiştir (Boratav, 2018: 226). Türkiye, tasarruf açıklarının ittiği bir cari açık sorunu yaşamamakta, artan sermaye girişleri neticesinde yaşanan talep artışıyla beraber tasarruf açığı oluşmakta, üretimin ve tüketimin ithalat bağımlılığı dış ticaret açığıyla neticelenmekte, ikisinin birleşimi cari işlemler açığını oluşturmaktadır (Orhangazi, 2019: 126). Subaşat’a (2019) göre Türkiye’nin cari açık sorununun

en önemli sebebi, aşırı değerli TL’nin ithalatı artırırken ihracatı baskılamasıdır. Türkiye’nin 2002 sonrası ihracatının yetersizliğini vurgulayan Subaşat (2019: 248), dış kaynak girişlerinin üretken yatırımlar yerine ithalata dayalı tüketimin gelişimiyle neticlendiği sonucuna varmıştır. Sayan’a (2020) göre, Türkiye’nin cari açığının sebebi üretim seviyesindeki düşüklüktür. Türkiye, tüketim için alım gücü sağlayacak yeterli ve kaliteli üretimi yapamadığı için cari açıkla karşı karşıyadır (Sayan, 2020: 127).

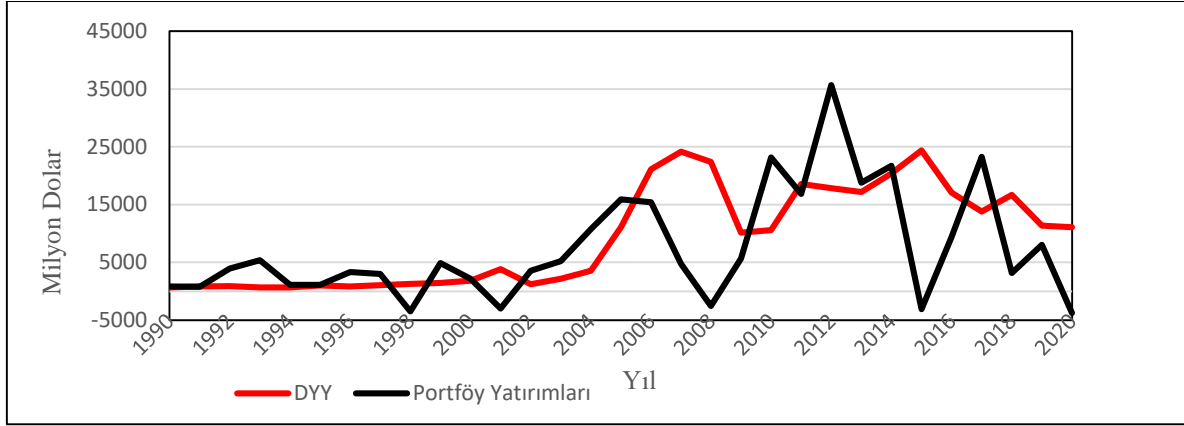
Şekil 12. Cari Açık, GSYH Büyüme Hızı ve ÜFE (1990-2020)



Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verilerince derlenmiştir.

Şekil 12’de Türkiye ekonomisinde yaşanan krizler 1-2-3-4 numaralı alt göstergelerde belirtilmiştir. Yaşanan dört büyük krizin ortak özellikleri, kriz dönemlerinde cari işlemler açığının düşmesi ve bununla beraber iktisadi küçülme yaşanmasıdır. 1,2, ve 4 numaralı alanlarda görüleceği üzere 1994,2001 ve 2018 krizleri ÜFE’de önemli artışlarla neticelenmiştir. Tüketim mali ithalatı ve ihracatın ithalata bağımlılığının ittiği cari açık, döviz kurunun reel olarak değer kaybetmesi sonucu ithalata bağımlı olan üretimin girdi maliyetlerinin artmasıyla neticelenmekte ve bu durum ÜFE’de artışa neden olmaktadır (Subaşat, 2010: 16).

Şekil 13. Cari Açığın Finansmanı (1990-2020)



Kaynak: TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sistemi verilerinden derlenmiştir.

Cari açığın finansman biçimi de mali alan için önemli bir göstergedir. Doğrudan Yabancı Yatırım (DYY) vasıtasıyla finanse edilen cari açık bir ülkede net sermaye artışıyla sonuçlanabilecek finansman türüdür. Ancak kısa vadeli portföy yatırımlarıyla finanse edilen cari açıklar ülkenin finansal krizlere karşı kırılganlığını arttırmakta ve sanayileşme politikasına zarar verebilmektedir. Şekil 13'ten görüleceği gibi portföy yatırımları yıllar itibariyle sıkça iniş çıkış göstermektedir. DYY'lerin cari açık finansmanı içindeki payı ise özellikle 2015 yılı sonrasında azalışa geçmiştir. Sonuç olarak Türkiye'nin kronikleşmiş cari işlemler açığı ve bu açığın portföy yatırımları aracılığıyla finansmanı, mali alanı kısıtlayan bir faktördür.

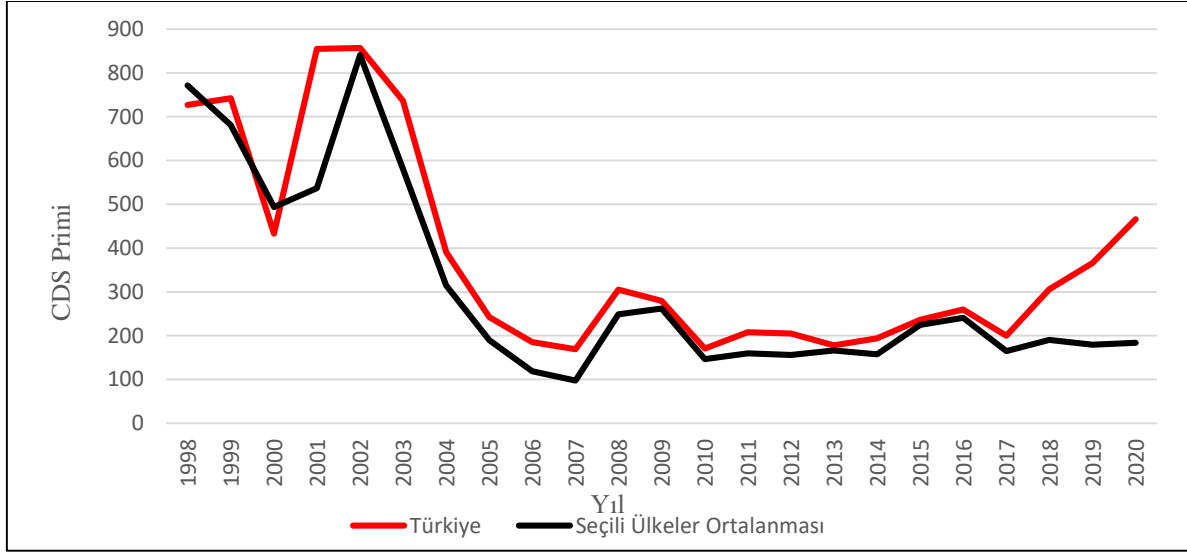
4.4. Piyasa Algısı

Piyasa algısı, Köse vd. yaklaşımı içerisinde bulunan, yabancı yatırımların ülkeye dair algısını ölçen bir göstergedir. Piyasa algısı serbest sermaye hareketlerinin artış gösterdiği küresel konjunktürde ülkelerin iktisadi yapısını önemli ölçüde etkilemektedir. Piyasa algısının iki göstergesi CDS primi ve kredi derecelendirme notudur. Bu başlıkta Türkiye'nin CDS primi ve uluslararası kredi derecelendirme notu ekonomik olarak Türkiye'ye benzer yapıda olan ve aynı krizlerden etkilenmiş beş ülke ile (Brezilya, Endonezya, Güney Afrika, Meksika, Yunanistan) kıyaslanacaktır.

4.4.1. CDS Primi

Türkiye'nin kıyaslanan seçili ülkelerle uzun yıllar paralel seyreden CDS primi, 2017 yılından itibaren Türkiye aleyhine negatif ayrılmaya dönüşmüştür. Ekonomik göstergeler, dış politika, jeopolitik riskler ve iç siyasetin bu ayrışmanın sebebi olduğu söylenebilir. Bu durum, ulusal politika alanını, dolayısıyla mali alanı daraltan bir faktör olarak görülmektedir.

Şekil 14. CDS Priminin Seçili Ülkelerle Kıyaslanması (1998-2020)



Kaynak: World Bank, A Cross Country Database of Fiscal Space verilerinden derlenmiştir.

3.4.2. Kredi Notu

Türkiye, 1992 yılından bugüne kredi derecelendirme kuruluşları tarafından izlenmektedir. Tablo 5, üç büyük kredi derecelendirme kuruluşunun Türkiye’ye dair kredi notlarını yıllar itibariyle izlemek mümkündür.

Tablo 5. Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Türkiye Notları (1992-2020)

Yıl*	Moody’s	S&P	Fitch
1992	Baa3	-	-
1993	Baa3	BBB ()	-
1994	Ba3	BBB- (Negatif)	B
1995	Ba3	B+ (Durağan)	BB-
1996	Ba3	B	B+
1997	B1	B+	B+
1998	B1	B+	B+
1999	B1 (Pozitif)	B (Pozitif)	B+
2000	B1 (Pozitif)	B+ (Durağan)	BB-
2001	B1 (Negatif)	B- (Durağan)	B+ (Negatif)
2002	B1 (Negatif)	B- (Durağan)	B- (Negatif)
2003	B1 (Durağan)	B+ (Durağan)	B (Pozitif)
2004	B+ (Durağan)	BB- (Durağan)	B+ (Pozitif)
2005	Ba3 (Durağan)	BB- (Durağan)	BB- (Pozitif)
2006	Ba3 (Durağan)	BB- (Durağan)	BB- (Pozitif)
2007	Ba3 (Durağan)	BB- (Durağan)	BB- (Durağan)

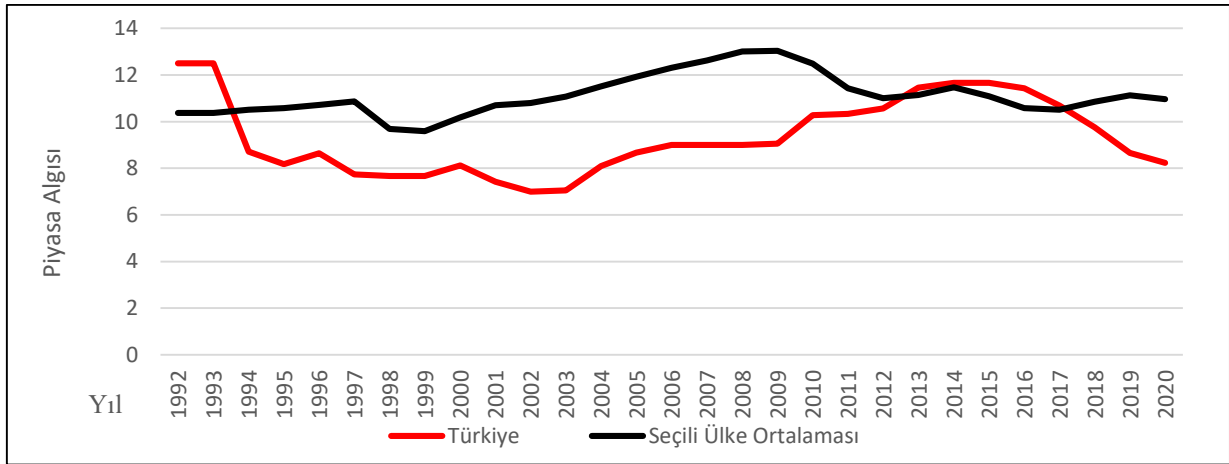
2008	Ba3 (Durağan)	BB- (Negatif)	BB- (Durağan)
2009	Ba3 (Pozitif)	BB- (Durağan)	BB+ (Durağan)
2010	Ba2 (Pozitif)	BB (Pozitif)	BB+ (Pozitif)
2011	Ba2 (Pozitif)	BB (Pozitif)	BB+ (Durağan)
2012	Ba1 (Pozitif)	BB (Durağan)	BBB- (Durağan)
2013	Baa3 (Durağan)	BB+ (Durağan)	BBB- (Durağan)
2014	Baa3 (Negatif)	BB+ (Negatif)	BBB- (Durağan)
2015	Baa3 (Negatif)	BB+ (Negatif)	BBB- (Durağan)
2016	Ba1 (Durağan)	BB (Durağan)	BBB- (Negatif)
2017	Ba1 (Negatif)	BB (Negatif)	BB+ (Durağan)
2018	Ba3 (Negatif)	B+ (Durağan)	BB (Negatif)
2019	B1 (Negatif)	B+ (Durağan)	BB- (Durağan)
2020	B2 (negatif)	B+ (Durağan)	BB- (Negatif)

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Finansman Raporları sayfasından derlenmiştir.

*: Yıl sonunda verilen notlara dayanarak hazırlanmıştır.

Tablo 5, Türkiye’nin finansal serbestleşme döneminde kredi derecelendirme kuruluşları tarafından spekülatif seviyede (Ba1 ve BB+ ve altında) derecelendirildiği göstermektedir. 2013 sonrasında Moody’s ve Fitch Türkiye’nin kredi notunu yatırım yapılabilir seviyeye taşımıştır. Ancak 2016 yılında Moody’s, 2017 yılındaysa Fitch kredi notunu tekrar spekülatif seviyeye indirmiştir.

Şekil 15. Seçili Ülkeler ve Türkiye Kredi Notu Karşılaştırması (1992-2020)



Kaynak: World Bank, A Cross Country Database of Fiscal Space verilerinden derlenmiştir.

Şekil 15, Dünya Bankası Mali Alan Veri Seti (*World Bank Fiscal Space Database*) verilerince hazırlanmış, ülkelerin kredi notunu 1 ve 25 puan arasında bir ortalamaya göre değerlendiren oranlara göre seçili ülkelerin kredi derecelendirme notunu incelemiştir.

Şekil 15’e göre 1994-2010 yılları arasında Türkiye’nin kredi notu, seçili ülkelerin altındadır. 2011 yılından itibaren Türkiye’nin kredi notu seçili ülkelerin ortalamasını yakalamış ve üzerine



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

çıkıştır. 2016 yılından itibaren ise Türkiye adına negatif ayrışma görülmektedir. Bu durum, Türkiye’ye gelen yabancı sermayenin doğrudan yabancı yatırımlardan portföy yatırımlarına doğru dönüşümüyle beraber düşünüldüğünde, uluslararası piyasaların Türkiye algısının değiştiğini göstermektedir. Buna karşın CDS Primi için 1990-2016 arasında belirgin olan yakınlık ve sonrasında yaşanan ayrışma, uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının notları için yaşanmamıştır. Çünkü 1990-2011 arası dönemde seçili ülkelere göre daha aşağıda seyreden kredi notu, 2011-2016 arasında diğer ülkelere paralel bir seyir izlemiş, ardından 1990-2011 arası dönemdeki negatif seyir devam etmiştir. Türkiye’nin 2011 yılı sonrasında kısa süreli olarak iyileşen kredi notu göstergeleri, 2016 yılını takiben geriye doğru gitmiştir. Sonuç olarak, piyasa algısı göstergelerinin Türkiye için 2011-2016 yılları arası dönem dışında olumsuz bir mali alan göstergesi olduğu sonucuna varılabilir.

5. Sonuç

Mali alan, 2005 yılı ve sonrasında türeti bir kavram olarak uluslararası mali kuruluşların raporlarında yer almış olan ve 2000 yılı sonrasında IMF ve DB’nin yoksulluk, gelir dağılımı adaletsizliği gibi somut gerçeklere karşı gelişmekte olan ülkeler için önerdiği bir politikadır. Mali alanın önerilmesinin nedenleri arasında, bu kuruluşların sıklaşan ekonomik krizlerin ardından değişen öncelikleri ve gelişmekte olan ülkeler içerisinde yolsuzluk ve gelir dağılımı adaletsizliklerinin önemli bir boyut kazanmasıdır. 2008 Büyük Durgunluğunun ardından mali alan, borç sürdürülebilirliği ve ekonomik krizlere karşı uygulanabilecek yeterli maliye politikası imkanlarını anlatan bir kavrama evrilerek, gelişmekte olan ülkelerin yanında gelişmiş ülkeler için de önerilen bir politika olmuştur. COVID 19 pandemisinin getirdiği olağan üstü ekonomik şartlar, bu kuruluşların mali alana verdikleri önemi arttırmıştır.

Bu çalışmada öncelikle politika alanı, makro ekonomik alan ve mali alan kavramları tartışılmış ve mali alan kavramının teorik alt yapısı araştırılmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde mali alan oluşturma yöntemleri ve mali alanı kısıtlayan faktörler normatif olarak anlatılmıştır. Türkiye’nin ekonomik büyüme dönemlerini takip eden ekonomik krizleri (*boom bust cycle*) tarihsel olarak tecrübe ettiği düşünüldüğünde, mali alanı kısıtlayan faktörlerin Türkiye için incelenmesinin gerekli olduğu sonucuna varılmıştır. Köse vd. ve Doorm vd. yaklaşımında normatif olarak anlatılan mali alanı kısıtlayan faktörler arasından seçilmiş göstergeler Türkiye için 1990-2020 döneminde incelenmiştir.

Kamu maliyesi göstergeleri incelendiğinde, 1990-2000 yılları arasında KKBG’nin yüksekliğinden dolayı bu yıllar arasında mali alanın kısıtlı olduğu görülmektedir. 2000 yılı sonrasında KKBG’nin azaltılmış olmasının mali alan için olumlu bir gösterge olduğu sonucuna varılmıştır. Ancak 2016 yılı sonrasında düşen birincil fazla oranı, 2018 kriziyle birlikte açık pozisyonuna dönüşmüş, pandemi sürecinde açık pozisyon perçinlenmiştir. Bu durum, kamu maliyesi göstergelerinin mali alanı kısıtlayan bir faktöre dönüştüğü sonucunu doğurmaktadır.

Devlet bütçesi göstergeleri incelendiğinde, 1990-2000 yılları arasında kamu iç borçluluğunun GSYH’ye oranında yaşanan artışın, 2003 sonrasında yıllar itibariyle azaldığı görülmüştür. Aynı zamanda iç borçluluğun vadesinde yaşanan artış da mali alan için olumlu bir göstergedir. Ancak DİBS’lerin alacaklı yapısı incelendiğinde bankacılık sektörünün payının azaltılmadığı



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

görülmektedir. 2010 sonrasında artan KÖİ’lerin bilanço dışı talep, kur ve fiyat garantilerinin miktarının devlet bütçesi içinde görülememesi, mali alanı kısıtlayan bir faktördür.

Enflasyon ve büyüme göstergeleri incelendiğinde, Türkiye’nin 1990-2003 yılları arasında yüksek işsizlik ve yüksek enflasyon süreçlerini birlikte yaşadığı sonucuna ulaşılmıştır. Kriz dönemlerinde işsizlik ve enflasyon oranlarında artış daha da keskinleşmiştir. 2003 sonrasında enflasyon oranında düşüş sağlanmış olsa da işsizlik oranı düşmemiş ve genç işsizlik oranı artmıştır. Bu durum, mali alanı kısıtlayan bir faktördür. Ayrıca sanayi sektöründeki büyüme ve GSYH büyüme hızı arasında belirgin bir farklılık oluşmamıştır. Bu durum, ihracat eksenli döviz geliri elde etme potansiyelini daralttığı için mali alanı kısıtlayan bir faktördür. Türkiye ekonomisinin yüksek faiz haddi-değerli döviz kuru bileşimini göstermesi, ihracat ve yatırım potansiyelini olumsuz etkilemekte ve mali alanı kısıtlamaktadır.

Ödemeler dengesi göstergeleri incelendiğinde, Türkiye’nin toplam dış borçluluğu içinde kısa vadeli dış borç miktarının 2007 sonrasında artış gösterdiği tespit edilmiştir. Kısa vadeli dış borç stoğu içinde ağırlık, özel sektöre aittir. Özel sektörün kısa vadeli dış borçluluğu içindeyse başat konumda bankacılık sektörü vardır. 2001 krizinin gelişim sebepleri düşünüldüğünde bankacılık sektörünün yurt dışından düşük faizle borçlanarak yurt içinde yüksek faizli DİBS’lere yatırım yaptığı görülmektedir. Yükümlülüklerin döviz cinsinden olması, kur artışı neticesinde bankacılık sektörünün iflas etmesine neden olmuştur. Risklerin toplumsallaştırılması olarak nitelenen bu süreç, özel sektör dış borçluluğunun toplum tarafından vergi gelirleriyle karşılanmasıyla neticelenmiştir. Bu nedenle özel sektör dış borçluluğu mali alanı kısıtlayan önemli bir faktördür.

Cari açık, 2002 sonrasında yüksek faiz ve değerli kur politikasının sonucu olarak, ithalata bağlı tüketim yükseldikçe artmıştır. Kriz dönemlerinde genellikle cari fazla veren Türkiye ekonomisi, toparlanmanın ardından daha yüksek seviyelerde cari açıkla karşılaşmaktadır. 2016 yılı sonrasında cari açığın finansmanında spekülasyon sermaye hareketlerinin artış gösterdiği görülmüştür. Ayrıca TL’de 2016 sonrasında yaşanan kur şokları cari açığa azalmayla neticelenmemiştir. Cari açık ve cari açığın finansmanında spekülasyon sermaye hareketlerinin payının artması mali alanı kısıtlayan bir faktördür.

CDS Primi ve kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye’ye verdiği notlar incelendiğinde, 2016 yılından itibaren sermaye piyasalarının Türkiye algısında bozulma olduğu görülmektedir. CDS Primi için bu ayrışmayı 1990-2020 döneminde görmem mümkünken, kredi derecelendirme kuruluşlarının notlarının 2011-2016 dönemi dışında Türkiye için diğer ülkelerden olumlu yönde ayrışabileceği bir gösterge olmadığı söylenebilir. Her ne kadar CDS primi ve kredi derecelendirme kuruluşlarına dair eleştirel bir literatür olduğu görülse de, bu iki gösterge mali alanı kısıtlayan faktörler arasında sayılmıştır. Bu nedenle 2011-2016 yılları arasında Türkiye’nin piyasa algısının mali alanı kısıtladığı söylenebilir.

Türkiye ekonomisinde mali alanı genişletmek için getirilecek önerilerin başında, spekülasyon sermaye akımlarının denetlenmesi gelmektedir. Değerli kur ve yüksek faiz ekseninde artan cari açık, sanayi sektörünün ekonomi içerisindeki azalan yoğunluğuyla beraber düşünülmelidir. Ayrıca sermayenin hızlı hareketinin kriz dönemlerinde ülkeden kaçış yönünde gerçekleştiği göz önünde tutulmalıdır. Özel sektör dış borçluluğunun asıl nedeninin yurt içi ve yurt dışı faiz



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

hadleri arasındaki farktan kaynaklandığı düşünüldüğünde, bu politika neticesinde özel sektör dış borçluluğunun azalacağı öngörüsü yapılabilir.

İkinci politika önerisi, sadece enflasyonu hedefleyen bir para politikası rejimi değil, enflasyonun yanında istihdam, kapasite kullanımı gibi göstergeleri dikkate alan, maliye politikasıyla eşgüdümlü bir para politikası rejimi uygulanmasıdır. Bu uygulama, enflasyonun düşük seviyelerde kalmasının yanında reel sektörde istihdam sağlanan bir büyümeye geçişi destekleyecektir. Uygulanacak bu politika neticesinde ulusal politika alanı ve mali alan genişleyecektir.

Üçüncü politika önerisi, DYY’lerin cari açık finansmanındaki rolünün artırılması ve DYY’lerin seçici bir sanayi politikasının bir parçası olarak değerlendirilmesidir. Bu politika, işsizliğin ve genç işsizliğin azaltılması, ihracatın ithalat bağımlılığının azaltılması, sanayi sektöründe yüksek katma değerli ürünler üretilmesiyle neticelenebilir.

Dördüncü politika önerisi, KÖİ stratejisinin yeniden yapılandırılmasıdır. Türkiye’deki KÖİ uygulamalarının özel sektöre tanıdığı çeşitli garantiler, mali alan için kısıtlayıcı etki taşımaktadır. Ekonomi yönetiminin döviz cinsinden sözleşmelerin TL’ye çevrilmesi, kamulaştırma, KÖİ’lerin ihracata yönelik sektörlerde uygulanması gibi alternatifleri göz önüne alması gerekmektedir.

Beşinci ve son öneri, vergi tabanının genişletilmesi ve vergi gelirleri içinde doğrudan vergilerin payının artırılmasıdır. Bu politika, vergi gelirlerini arttırdığı ölçüde ilave mali alan yaratacak ve kamunun maliye politikası uygulama imkanını arttıracaktır. Ayrıca vergi indirim ve harcamaları tekrar gözden geçirilmeli ve verimli alanlara yönlendirilmelidir.

Kaynakça

- Akçay, Ü. ve Güngen, A. R. (2019). The Making of Turkey’s 2018-2019 Economic Crisis. *IPE Working Paper*, 120/2019.
- Akkaya, Y. ve Gürkaynak, R. S. (2012). Cari Açık, Bütçe Dengesi, Finansal İstikrar ve Para Politikası, *İktisat, İşletme ve Finans*, 27(315), 93-119.
- Akyüz, Y. (2007). Global Rules and Markets: Constrains Over Policy Autonomy In Developing Countries. *Turkish Economic Association Discussing Paper*, 5.
- Albayrak, O. (2020). Household Consumption, Household Indebtedness, and Inequality in Turkey: A Microeconomic Analysis. *Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, 954.
- Arın, T. (2011). Türkiye’de Mali Küreselleşme ve Mali Birikim ile Reel Birikimin Birbirinden Kopması. İçinde: A. H. Köse, F. Şenses, E. Yeldan (der), *İktisat Üzerine Yazılar 1- Küresel Düzen: Birikim, Devlet ve Sınıflar - Korkut Boratav’a Armağan*, 4.Baskı, , İstanbul: İletişim Yayınları, 571-612.
- Boratav, K. (2010). Türkiye’nin Cari Açığı, Gümrük Birliği ve Döviz Kurları. İçinde: T Subaşat ve İ H Yetkiner (der), *Küresel Kriz Çerçevesinde Türkiye’nin Cari Açık Sorunsalı*, Ankara: Efil, 24-32.



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

- Boratav, K. (2011). Serbest Sermaye Hareketleri ve Kriz-Küçülme Dönemleri 1990–2010. İçinde: N İ Ertuğrul ve S Şahinkaya (der), *Bilsay Kuruç’a Armağan*, Ankara: Mülkiyeliler Birliği Yayınları. 405-435.
- Boratav, K. (2018). *Türkiye İktisat Tarihi 1908-2015*. 23. Baskı, Ankara: İmge.
- Canöz, M. C. (2019). Türkiye’de Kamu Özel İşbirliği Modeli: Fırsat Mı? Tehdit Mi?. İçinde: U Emek ve G Küçükkocaoğlu (der), *Teoriden Uygulamaya Türkiye’de Kamu Özel İşbirlikleri*, Ankara: Siyasal Kitabevi, 57-84.
- Çaşkurlu, E. (2014). Bağımsız Maliye Politikası Uygulama Olanasının Kısıtlanması, Mali Alan Daralması ve Etkileri. İçinde: F Saraçoğlu, E Çaşkurlu, H L Ejder (der), *Maliye Yazıları*, Ankara: Gazi Kitabevi, 51-72.
- Çaşkurlu, E. (2017). Public Policies in Response to Jobless Growth (Jobless Recovery) Problem: An Evaluation in the Case of Turkey. *Turkish Public Administration Annual*, 43, 1-40
- Çelen, M. ve Yavuz, E. (2014). Mali Alan Oluşturma Yöntemleri. İçinde: A Kesik T Berksoy M Şahin (der), *Mali Alan: Teori – Uygulama*, Ankara: Seçkin, 27-56.
- Demir, F. (2004). Failure story: Politics and financial liberalization in Turkey, Revisiting The Revolving Door Hypothesis, *World Development*, 32(5), 851-869.
- Development Committee (2006). Fiscal Policy for the Growth and Development – An Interim Report. *Paper Presented at the Development Committee Meeting*, Washington D.C.
- Doorn, R. V., Suri, V., Gooptu, S. (2010). Do Middle-Income Countries Continue to Have the Ability to Deal with Global Financial Crisis?. *The World Bank Policy Research, Working Paper*, WPS5381.
- Dufour, M. ve Orhangaz, Ö. (2009). A 2000-2001 Financial Crisis In Turkey: A Crisis For Whom?, *Review of Political Economy*, 21(1), 101-122.
- Emek, U. (2018) Şehir Hastanelerinde Paranın Değeri Yaklaşımı. İçinde: K Pala (der), *Türkiye’de Kamu Özel Sektör Ortaklığı: Şehir Hastaneleri*, 2. Baskı, İstanbul: İletişim Yayınları, ss. 71-98.
- Emek U ve Sevindik İ. (2019). Şehir Hastanelerinde “Yap-Kirala-Devret” Modeli. İçinde: U Emek ve G Küçükkocaoğlu (der), *Teoriden Uygulamaya Türkiye’de Kamu Özel İşbirlikleri*, Akara: Siyasal Kitabevi, 125-144.
- Erdem, N. (2015). Finansal Birikim Rejimi Altında Türkiye’de Bankacılık. İçinde: H Mıhçı (der), *Finansallaşma, Devlet ve Politik İktisat*, Ankara: Nota Bene, 147-172.
- Erdem, N. (2019). Azgelişmiş Ülkelerde Borç Açmazı, *Mülkiye Dergisi*, 43(1), 203-219.
- Gore, C. (2000). The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries. *World Development*, 28(5), 789-804.
- Gökten S (2019). Bilanço Dışı Kamu Özel İşbirlikleri Kamu İçin Bir Finansman Tekniği Mi Yoksa Yaratıcı Muhasebe Uygulaması mı?. U Emek ve G Küçükkocaoğlu (der), *Teoriden Uygulamaya Türkiye’de Kamu Özel İşbirlikleri*, Ankara: Siyasal Kitabevi, 19-36.



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

- Ghosh A R., Kim J I, Mendoza E G, Osry J D, Qureshi M S (2013). Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability In Advanced Economies. *The Economic Journal*, 123(556), F4-F30.
- Güngen, A. R. (2021). *Borçlandırma Siyaseti Türkiye’de Finansal İçerilme*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Hausmann, R. ve Panizza, U. (2011). Redemption or Abstinence? Original Sin, Currency Mismatches and Counter Cyclical Policies in the New Millennium. *Journal of Globalization and Development*, 2(1), 1-33.
- Heller, P. S. (2005). Understanding Fiscal Space. *IMF Policy Discussion Paper*, PDP/05/4, Washinton: International Monetary Fund.
- IMF (International Monetary Fund). (2018). 2018 Article Iv Consultation—Press Release; Staff Report; And Statement By The Executive Director For Turkey. Washington D.C.: IMF.
- IMF (International Monetary Fund). (2019). 2019 Article Iv Consultation—Press Release; Staff Report; And Statement By The Executive Director For Turkey. Washington D.C.: IMF.
- IMF (International Monetary Fund). (2021). 2021 Consultation—Press Release; Staff Report; And Statement By The Executive Director For Turkey. Washington D.C.: IMF.
- Karahan, İ. E. (2019). Türkiye’de Kamu-Özel Sektör İşbirliği Projelerinin Bütçe Risklerinin Yönetilmesi. U Emek ve G Küçükkocaoğlu (der), *Teoriden Uygulamaya Türkiye’de Kamu Özel İşbirlikleri*, Ankara: Siyasal Kitabevi, 211-229.
- Kayalidere, G. (2011). Türkiye'nin Maliye Politikalarının Bütçe Kısıtı Teorisi Açısından Sürdürülebilirliği: VAR Analizi. *Maliye Araştırma Merkezi Konferansları*, 55, 35-60.
- Köse, M. A., Kurlat, S., Ohnsorge, F., Sugawara, N. (2017). A Cross-Country Database of Fiscal Space. *World Bank Policy Research Working Paper*, No: 8157.
- Köse, M. A., Ohnsorge, F., Sugawara, N. (2018). Fiscal Space: Concept, Measurement, and Policy Implications. *World Bank Research & Policy Briefs Paper*, No: 132195.
- Marois, T. (2012). *States, Banks and Crisis Emerging Finance Capitalism in Mexico and Turkey*. Cheltenham: Edward Elgar.
- McNally, D. (2009). From Financial Crisis to World-Slump: Accumulation, Financialisation, and the Global Slowdown. *Historical Materialism*, 17, 35-83.
- Mayer, J. (2009). Policy Space: What, for What, and Where?. *Development Policy Review*, 27(4), 373-395.
- Mullard, M. (2012). The Credit Rating Agencies and Their Contribution to the Financial Crisis. *The Political Quarterly*, 83(1), 77-95.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2019). Trade and Development Report 2019, Financing A Global Green New Deal. United Nations Publications: New York and Genova.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2020). Trade and Development Report 2020, From Global Pandemic to Prosperity for All: Avoiding Another Lost Decade. United Nations Publications: New York and Genova.



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). (2021). Trade and Development Report 2021, From Recovery To Resilience: The Development Dimension. United Nations Publications: New York and Genova.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2018). OECD Economic Survey: Turkey 2018. Paris: OECD Publishing.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2019). Government At Glance 2019. Paris: OECD Publishing.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2021). OECD Economic Survey: Turkey 2021. Paris: OECD Publishing.
- Orhangazi, Ö. (2019). Türkiye Ekonomisinin Yapısal Sorunları, Finansal Kırılganlıklar ve Kriz Dinamikleri. *Mülkiye Dergisi*, 43(1), 2019, 111-137.
- Orhangazi, Ö. (2020). *Türkiye Ekonomisinin Yapısı*. Ankara: İmge.
- Ostry, D. J., Grosh, A. R., Kim, J. I., Qureshi, M. S. (2010). Fiscal Space. *IMF Staff Position Note 10/11*, Washington, International Monetary Fund.
- Öniş, Z. (2019). Turkey Under The Challenge of State Capitalism: The Political Economy of The Late AKP Era. *Southeast European And Black Sea Studies*, 19(2), 201-225.
- Öniş, Z. ve Şenses, F. (2005). Rethinking the Emerging Post-Washington Consensus. *Development and Change*, 36(2), 263-290.
- Özatay, F. ve Sak, G. (2002). Banking Sector Fragility and Turkey’s The 2000-2001 Financial Crises. İçinde: (S M Collin ve D Rodrik (der), *Brookings Trade Forum 2002*, Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Özatay, F. ve Sak, G. (2019). *Ekonominin Seyir Defteri: Maliye Politikasında Manevra Alanı Var mı?*. Ankara: TEPAV. (Erişim tarihi: 15.06.2020)
- Özatay, F. (2020). Borç ötelemesi ve rezerv tartışma(ma)sı. *Dünya*, 19 Mayıs. Son erişim tarihi: 20.06.2020.
- Roy, R., Heuty, A., Letouze, E. (2007). Fiscal Space for What? Analytical Issues From a Human Development Perspective. *Paper For The G-20 Workshop on Fiscal Policy*, İstanbul.
- Sak, G. (2016). Kredi/mevduat oranı yüzde 125’e vurmuşsa ben azami dikkat derim. *Dünya*, 13 Mayıs. Son erişim tarihi: 15.05.2020
- Sarıtaş, S. (2017). *Bireysel Emeklilik Sistemi ve Emekliliğin Finansallaşması: Sermayeyi Beslemek*. Ankara: Note Bene.
- Sayan, S. (2020). Cari Açık İlelebet Payidar Kalacak mı?. *İktisat ve Toplum*, 111, 124-128.
- Subaşıat, T. (2010). Cari Açık Nedir? Doğurduğu Riskler Nelerdir?, İçinde: T Subaşıat ve İ H Yetkiner (der), *Küresel Kriz Çerçevesinde Türkiye’nin Cari Açık Sorunsalı*, Ankara: Efil, 2-21.
- Subaşıat, T. (2019). Türkiye’de Ekonomik Mucize ve Krizin Anatomisi. *Mülkiye Dergisi*, 43(1), 235-256.



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

T. C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2019). Aylık Kamu Borç Yönetimi Raporu, Aralık 2019. Ankara.

T. C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2021). Yıllık Kamu Borç Yönetimi Raporu. Ankara.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı Kamu Finansman Raporları. (Erişim Tarihi: 15.05.2020)

T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı Ekonomik ve Sosyal Göstergeler. <http://www.sbb.gov.tr/ekonomik-ve-sosyal-gostergeler/> (Erişim Tarihi: 15.05.2020)

T.C. Karayolları Genel Müdürlüğü Mali Tablolar.

<https://www.kgm.gov.tr/Sayfalar/KGM/SiteTr/TemelMaliTablolar/TemelMaliTablolar.aspx>
(Erişim Tarihi: 1.11.2022)

T.C. Sağlık Bakanlığı Mali Tablolar. <https://sgb.saglik.gov.tr/TR-59239/mali-tablolar.html>
(Erişim Tarihi: 26.09.2022)

T.C. Resmî Gazete. Muhasebat Genel Müdürlüğü Genel Tebliği (Sıra No: 45) Kamu Özel İş Birliği Uygulamalarını Muhasebe İşlemleri. 8.7.2015. Sayı: 29410, Ankara, Başbakanlık Basımevi.

TCMB Elektroin Veri Dağıtım Merkezi. <https://evds2.tcmb.gov.tr/> (Erişim Tarihi: 15.05.2020)

Taymaz, E. ve Voyvoda, E. (2017). Yapısal Dönüşüm, Sanayileşme ve Sanayi Politikalar: Küresel Eğilimlerden Türkiye Ekonomisine Kısa Bir Gezinti, İçinde: M Koyuncu, H Mıhçı ve A E Yeldan (der), *Geçmişten Geleceğe Türkiye Ekonomisi: Fikret Şenses’e Armağan*, İstanbul: İletişim Yayınları, 11-44.

Wade, H. R. (2018). The Developmental State: Dead or Alive?. *Development and Change*, 49(2), 518-546.

<http://uemek.blogspot.com/2017/10/kamu-ozel-isbirligi-koi.html> (Erişim Tarihi: 26.09.2022)

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.



Identification And Examination of The Factors Limiting the Fiscal Space In Turkey

Fatin Şevki Bulut, Serkan Cura

Extended Abstract

Fiscal space is a derivative concept that started to be mentioned in the texts of international organizations during the crisis years of mainstream economic thought. The concept of fiscal space, which has been frequently mentioned in the texts of international organizations since its first use in 2005, has been presented as a policy proposal for developed and developing countries. The crisis of confidence in international institutions brought about by the economic crises after the non-interventional policy years after the oil crisis has been influential in the introduction of the concept of fiscal space into the literature on the axis of the Post Washington Consensus. There is no clarity yet on the definition and use of the fiscal space. There are definitions and uses of heterodox economics that emphasize the ability of countries to create an independent policy space, as well as uses that prioritize debt sustainability in accordance with the ideas of mainstream economics. It is seen that the need for the use of heterodox definitions of fiscal space increases as economic crises become more frequent in the developing world. The environment that created the aforementioned economic crises brought fiscal space constraints to an inevitable stage, especially in developing countries. In the first part of this study, the indicators determining fiscal space constraints were determined on the axis of the studies in the literature.

There are two main approaches to clarifying fiscal space and its restriction. Moreover, each of them is found in World Bank Working Papers. In Kose at al. (2017) approach, four main titles have been named: government debt sustainability, balance sheet composition, external and private sector debt and market perception Measures of debt sustainability and fiscal balance refer to the longer-run capacity of the government to finance its obligations. Balance sheet composition may affect exposures to risks of the sudden change in financial market conditions. It focuses on the structure and maturity profile. It evaluates the risk that sharp swings in interest rates or exchange rates, or shut-off capital inflows, may weaken liquidity or solvency. External and private sector debt gauges the size and composition of a country’s total external debt, its connection to foreign exchange reserves and the liabilities of the private sector. Market perception means the ability of a country to roll over debt, or to issue new debt, and on its market cost of borrowing.

The second approach has been constituted by Doorn et al. (2010). In this approach, fiscal space is analyzed by three sub-titles, which are domestic, foreign and fiscal. Domestic sub-indicators are a credit to the private sector in GDP and consumer price index; each of them, if they are high, negatively affects the fiscal space. External sub-indicators are current account (%GDP), external debt (% of GDP) and log foreign exchange reserves to short term debt ratio. Current account negatively affects fiscal space if it is in deficit, positively affects if it is in surplus; external debt negatively affects fiscal space if it is high and positively affects if it is low; log foreign exchange reserves to short term debt ratio negatively affects fiscal space if it is high and positively affects if it is high. Fiscal sub-indicators are fiscal balance (% of GDP) and gross public debt (% of GDP). Fiscal balance (% of GDP) negatively affects fiscal space if it is deficit



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

and positive affects it if it is surplus. Gross public debt negatively affects fiscal space if it is high and positively affects it if it is low.

Turkey has changed its economic model from import substitution to export led growth since 1980. The Turkish economy has undergone an economic transformation under the supervision of international institutions in line with post-1980 economic thought. The main point of this transformation was the liberalization of capital movements in 1989. From 1989 to 2020, Turkey confronted four big economic crises: 1994, 2001, 2008, 2018. During these transformation years, the Turkish economy has been under the close supervision and control of international organizations. In the second part of the study, fiscal space constraints in the Turkish economy for the period 1990-2020 were examined in the light of the indicators categorized as the Sustainability of Government Debt, State Budget, Balance of Payments and Market Perception.

When the public finance indicators are examined, it is seen that the fiscal space between these years was limited due to the high Public Sector Borrowing Requirement (PPBG) between 1990-2000. It has been concluded that the reduction of (PPBG) after 2000 is a positive indicator for the financial area. However, the primary surplus rate, which fell after 2016, turned into a deficit with the 2018 crisis, and the deficit was riveted during the pandemic process. This situation leads to the conclusion that public finance indicators turn into a factor limiting fiscal space.

While the inflation and growth indicators are examined, it is concluded that Turkey has experienced high unemployment and high inflation processes between the years 1990-2003. In times of crisis, the increase in unemployment and inflation rates became even more acute. Although the inflation rate decreased after 2003, the unemployment rate did not decrease and the youth unemployment rate increased. This is a factor that limits fiscal space. In addition, there was no significant difference between the growth in the industrial sector and the GDP growth rate. This is a factor limiting fiscal space, as it narrows the potential for export-oriented foreign exchange income. The high interest rate-valued exchange rate combination of the Turkish economy affects the export and investment potential negatively and limits the fiscal space.

While the balance of payments indicators is analyzed, it has been determined that the amount of short-term external debt in Turkey's total external debt has increased after 2007. In the short-term external debt stock, the weight belongs to the short-term external indebtedness of the private sector. In the short-term external indebtedness of the private sector, the banking sector is in the dominant position. Considering the reasons for the development of the 2001 crisis, it is seen that the banking sector borrowed from abroad at low interest rates and invested in high-interest Government Debt Securities (GDDS) in the country. The foreign exchange denominated liabilities caused the banking sector to go bankrupt as a result of the exchange rate increase. This process, which is described as the socialization of risks, resulted in the private sector's external indebtedness being met by society with tax revenues. Therefore, private sector external indebtedness is an important factor limiting fiscal space.

The current account deficit increased as import-related consumption increased as a result of the high interest rate and valuable exchange rate policy after 2002. Since the Turkish economy



Bulut, F. Ş. & Cura, S. (2023). Türkiye’de Mali Alanı Kısıtlayan Faktörlerin Belirlenmesi ve İncelenmesi. *Fiscaoconomia*, 7(1), 568-605. Doi: 10.25295/fsecon.1135686

has had a current account surplus in times of crisis, it faces higher current account deficits after the recovery. After 2016, it was observed that speculative capital movements increased in financing the current account deficit. In addition, the exchange rate shocks experienced in TL after 2016 did not result in a decrease in the current account deficit. The increase in the share of speculative capital movements in financing the current account deficit and current account deficit is a factor that restricts the fiscal space.

When the ratings given by CDS Premium and credit rating agencies to Turkey are analyzed, it is seen that the perception of Turkey in the capital markets has deteriorated since 2016. Although there is critical literature on CDS premium and credit rating agencies, these two indicators were counted among the factors limiting fiscal space. Therefore, it can be said that after 2016, Turkey's market perception limited fiscal space.

Policy suggestions that can be implemented against the fiscal space constraints are to control speculative capital movements, to implement a broader monetary policy regime instead of inflation targeting based monetary policy, to increase foreign direct investments, to review public-private partnerships, and to increase the share of direct taxes by expanding the tax base.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019)

Factors Affecting the Competitiveness of Turkish Exports: An Econometric Analysis (2001-2019)

Hakkı ÖZBAŞ¹, Oğuz YILDIRIM²

Öz

Araştırmanın amacı, Türkiye'nin rekabette avantajlı konumda olduğu belirlenen malların ihracat düzeylerini, dolayısıyla rekabet gücünü etkilemesi muhtemel faktörlerin, ihracat talebi üzerindeki etkilerini tespit etmektir. Bu çerçevede yapılan ekonometrik analizde ihracat talep fonksiyonunu tahmin etmek için kullanılan değişkenler; reel ihracat, beşerî sermaye, nispi ihracat fiyatı, reel döviz kuru, gayrisafi sabit sermaye yatırımları ve yabancı ülke gelirine ilişkin verilerdir. 2001-2019 yıllarını kapsayan dönem için ihracat ile açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişkileri tespit etmek için ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik analizleri yapılmıştır. Reel ihracatın tahmini iki farklı mal grubu oluşturularak gerçekleştirilmiştir. Mal gruplarından biri Türkiye'nin en çok ihracatını gerçekleştirdiği pozitif rekabet gücüne sahip malların toplam ihracat miktarlarından elde edilmişken (XEY) ("Örme giyim eşyası ve aksesuarı", "Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı", "Demir veya çelikten eşya" ve "Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı") bir diğeri Türkiye'nin 2001 yılından 2019 yılına kadar rekabet gücünü en çok arttıran malların toplam ihracat miktarlarından elde edilmiştir (XYR) "Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları", "Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni", "Çeşitli mamul eşya (hijyenik havlu, bebek bezi, kalem, çakmak, fermuar, fırça vb.)", "Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri", "Vatka, keçe ve dokunmamış mensucat, özel iplikler, sicim, kordon, ip, halat ve bunlardan mamul eşya", "Örme eşya" ve "Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı").

Araştırmanın sonucunda iki ihracat grubu açısından hem uzun dönem ilişki hem nedensellik ilişkisi bakımından en önemli faktörün beşerî sermaye olduğu görülmüştür. Ayrıca reel döviz kurunun da iki ihracat grubunu uzun dönemde etkilediği bulgusuna erişilmiş olup, yurt dışı gelir düzeyi, gayrisafi sabit sermaye yatırımı ve nispi ihracat fiyatı açıklayıcı değişkenlerinin etkilerinin ve nedensellik ilişkilerinin oluşturulan iki mal grubu açısından farklılık gösterdiği sonucuna varılmıştır.

Jel Kodları: F14, O3, O22.

Anahtar Kelimeler: İhracat, ARDL Sınır Testi, Nedensellik Analizi.

¹ Dr., Tarsus Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu Dış Ticaret Bölümü hakkiozbas@tarsus.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0058-6334

² Prof. Dr., Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi, İİSBF Uluslararası Ticaret Bölümü Uygulamalı Bilimler Fakültesi, oguz.yildirim@alanya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4079-2834



Özbaş, H. & Yıldırım, O. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/ fsecon.1127461

Abstract

The aim of the study is to determine the effects of the factors that are likely to affect the export levels of the goods determined to be in an advantageous position in Turkey's competition and therefore, its competitiveness on export demand. In this context, the variables used to predict the export demand function in the econometric analysis are; real exports, human capital, relative export price, real exchange rate, gross fixed capital investments and foreign country income. For the period covering the years 2001-2019, ARDL boundary test and Toda-Yamamoto causality analyzes were performed to determine the relationships between exports and explanatory variables. The estimation of real exports was realized by creating two different groups of goods. While one of the goods groups was obtained from the total export amounts of the goods with positive competitiveness that Turkey exports the most (XEY) ("*Knitted clothing and accessories*," "*Unknitted clothing and accessories*," "*Iron or steel goods*," and "*Motor land vehicles, tractors, bicycles, motorcycles and other land vehicles, their parts, parts, accessories*") and the other is the total export of the goods that increased Turkey's competitiveness the most from 2001 to 2019 (XYR) ("*Floor coverings from carpets and other weaving materials*," "*Milling products, malt, starch, inulin, wheat gluten*," "*Miscellaneous manufactured goods (hygienic towels, diapers, pens, lighters, zippers, and brushes, etc.)*," "*Grain, flour, starch or dairy preparations, pastry products*," "*Wadding, felt and non-woven textiles mensucat, special yarns, twine, cord, rope, rope and articles made of them*," "*Knitted goods*" and "*Weapons and ammunition, their parts, sections parts and accessories*."

As a result of the research, it was seen that the most important factor in terms of both long-term relationship and causality relationship for the two export groups was human capital. In addition, it was found that the real exchange rate affected the two export groups in the long term and it was concluded that the effects of the explanatory variables of foreign income level, gross fixed capital investment and relative export price and causality relations differed in terms of the two groups of goods formed.

Jel Codes: F14, O3, O22.

Keywords: Competitiveness, Export, ARDL Bounds Test, Toda-Yamamoto Causality Analysis.

1. Giriş

Türkiye, 1980'li yıllara kadar izlediği ithal ikameci politikalarını, liberalleşme girişimleri kapsamında 1980 sonrasında terk ederek, dünya piyasalarında rekabet etmeye başlamıştır. 1980 sonrası dışa açık politikalar izleyen Türkiye, çeşitli sektörlerde rekabet gücü elde edebilmeyi başarmışsa da ihracata konu mallarda genel olarak rekabet gücünde istenilen artışı sağlayamamıştır. Bu doğrultuda yapılan bu araştırmayı ortaya çıkaran motivasyon, Türkiye'nin rekabette avantajlı olduğu ihracat mallarının hangi makroekonomik faktörler ile ilişkili olduğunu tespit ederek literatüre katkı sağlamak olmuştur.

Araştırmanın konusu, Türkiye'nin ihracatında rekabet gücünü etkileyen makroekonomik faktörlerin belirlenmesidir. Bu doğrultuda yapılan bu araştırmada Türkiye'nin rekabette avantajlı olduğu mal grupları açısından ihracat talebini etkileyebileceği düşünülen makroekonomik faktörler ile ihracat talep fonksiyonunun tahmin edilmesi ve elde edilen bulgular doğrultusunda politika önerileri sunulması amaçlanmaktadır. Araştırmada ticaret sonrası verilerle elde edilen rekabet gücü ölçümü sonucunda belirlenen seçilmiş ihracat verileri ve ihracatı etkileyebileceği düşünülen açıklayıcı değişkenlerle oluşturulan ihracat talep fonksiyonunun tahmini için kurulacak modeller, ihracat talep fonksiyonunu sınamak için kullanılacak ekonometrik yöntemler ve uygulama için elde edilen veriler açıklanmıştır. Sonuç kısmında ise uygulamalar sonucu elde edilen ekonometrik analizlerin bulguları değerlendirilmiştir.

Yapılan bu araştırmada çeşitli kısıtlamalara gidilmiştir. İlk kısıt, Türkiye'nin ihracat talep fonksiyonunun, ihracata konu bütün mallar için değil, sadece rekabette avantajlı konumdaki mallar için tahmin edilmesidir. İkinci kısıt, rekabet gücünü hesaplamak için kullanılacak açıklanmış karşılaştırmalı üstünlük yönteminin, Türkiye ve diğer ülkelerin dış ticaret verilerine ihtiyaç duyması ve diğer ülkelere ait dış ticaret verilerine 2001 yılından sonra yeterli düzeyde ulaşılabilmesi sonucu çalışma döneminin başlangıcı 2001 yılı olarak belirlenmesi olmuştur. Ayrıca 2020 yılının başlarından itibaren küresel çaptaki COVID-19 pandemisinin dünya ticareti üzerindeki olumsuz etkileri dolayısıyla çalışma dönemi sonu 2019 yılı olarak belirlenmiştir. Üçüncü kısıt çalışmanın hizmet ticareti ve diğer ekonomik ilişkileri kapsam dışında bırakarak mal ticaretleri üzerine odaklanmış olmasıdır. Dördüncü kısıt, ihracat talep fonksiyonu oluşturulmuş olup geleneksel teorilere yeni bir bakış açısıyla yaklaşmaya çalışılmış olmasıdır. Gerek teorik açıdan gerek yapılacak ampirik analizler açısından ihracat talep fonksiyonunu tespit etmek için 2001-2019 yılları arasında üçer aylık verilerine ulaşılabilen en uygun makroekonomik faktör olduğu düşüncesi ile beşerî sermaye, reel döviz kuru, nispi ihracat fiyatı, gayrisafi sabit sermaye yatırımları ve yurt dışı gelir düzeyi çalışmaya dahil edilmiştir.

Araştırma kapsamında birden fazla değişken kullanıldığı için uygulanacak yapısal analizi belirlemeye yönelik ampirik literatür incelenmiş ve ihracat talep fonksiyonunu tespit etmek amacıyla en uygun ekonometrik yöntem belirlenmeye çalışılmıştır. Zaman serileri ile çalışıldığı için ekonometrik analizlere başlamadan önce değişkenlerin birim kök içerip içermediğinin tespit edilmesi gerektiğinden ilk olarak durağanlık ve birim kök analizleri yapılmıştır. Değişkenlerin birim kök içerip içermediğinin tespiti için pek çok ekonometrik çalışmada tercih edilen testler olan parametrik birim kök testi Augmented Dickey Fuller ve parametrik olmayan birim kök testi Phillips Perron kullanılmıştır. Yapılan birim kök testleri sonucunda değişkenlerin farklı seviyelerde durağan olduğu bulgusuna erişilmiştir. Literatürde değişkenlerin farklı

seviyelerde durağan olması durumunda kullanılacak en uygun yöntemlerin başında ARDL sınır testi geldiği kabul edildiğinden, uzun dönemli ilişki analizi için ARDL sınır testi ve nedensellik analizi için Toda-Yamamoto nedensellik analizinin kullanılmasına karar verilmiş ve kullanılacak bu analizler ile değişkenlerin yapılarına uygun biçimde oluşturulan modeller kullanılmıştır. Uygun model tespitinden sonra araştırmanın ekonometrik uygulama aşamasına geçilmiş, birim kök testlerinden sonra ARDL sınır testleri ile bu testlere ilişkin ön sınamalar daha önce kurulan modeller doğrultusunda gerçekleştirilmiş ve ampirik uygulama sonuçları yorumlanmıştır. Değişkenlerin arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek için değişkenlerin farklı seviyelerde durağan olması durumunda da kullanılabilen nedensellik analizi olarak, Toda-Yamamoto nedensellik analizleri yapılmış ve analizlerin sonuçları yorumlanmıştır. Son olarak elde edilen ekonometrik bulgular ışığında genel bir değerlendirme, tartışma ve öneriler kısmı ile araştırma tamamlanmıştır.

2. Araştırmanın Yöntemi ve Veri Seti

Araştırmanın ekonometrik uygulamalarında zaman serilerine ait veriler kullanılacaktır. Zaman serilerine ait veriler ile yapılan çalışmalarda değişkenler arasındaki teorik ilişkilerin ve nedensellik ilişkilerinin varlığının tespiti için genellikle çeşitli eşbütünleşme analizleri ve nedensellik analizleri kullanılmaktadır. Bu doğrultuda bu çalışmada ekonometrik yöntem olarak uzun dönem ilişkilerin sınanması için ARDL sınır testi ve nedensel ilişkilerin tespiti için Toda-Yamamoto nedensellik analizi kullanılmasına karar verilmiştir. Araştırmada bu yöntemlerin seçilmesinin temel nedenleri, ARDL sınır testi ve Toda-Yamamoto nedensellik yöntemlerinin değişkenlerin farklı düzeyde durağan olması durumuna daha az duyarlı olmasıdır.

Zaman serilerinin çoğunun durağan olmaması, yani bir trend içermesi, yapılan araştırmada kullanılacak verilerin durağanlığının (birim kök) sınanmasını gerektirmektedir. Aksi takdirde ampirik analizler yanıltıcı sonuçlar içerebilmektedir. Her ne kadar ARDL sınır testi durağanlığa daha az duyarlı olsa da analizin yapılabilmesi için serilerin I(0) veya I(1) düzeylerinden daha yüksek bir düzeyde durağan olmaması gerekmekte olup Toda-Yamamoto nedensellik analizinin yapılabilmesi için serilerin maksimum bütünleşme (entegrasyon) seviyelerini tespit etmek gerekmektedir.

Araştırmada ihracat talep fonksiyonunu tahmin etmek için kullanılan değişkenler, Türkiye'ye ait reel ihracat, beşerî sermaye, nispi ihracat fiyatı, reel döviz kuru, gayrisafi sabit sermaye yatırımları ve yabancı ülke gelirine ilişkin 2001:1-2019:4 dönemlerini kapsayan üç aylık verilerden oluşmaktadır. Bu kapsamda oluşturulan ihracat talep fonksiyonu iki farklı ihracat verisi ve aynı bağımsız değişkenlerden oluşan iki model ile tahmin edilmiştir. Oluşturulan iki modelde kullanılan ihracat verileri Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki en yüksek paya sahip ve pozitif rekabet gücü olan mallar ile rekabet gücünü 2001 yılından 2019 yılına kadar en çok arttıran mallardan elde edilmiştir. Rekabet gücü tespiti için Balassa (1965) tarafından ticaret verileri kullanılarak karşılaştırmalı üstünlüğü tespit eden Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (RCA) ile RCA endeksinin eksik yönlerini gidermek için Vollrath (1991) tarafından geliştirilen Nispi Ticari Avantaj Endeksi (RTA) kullanılmıştır. Modellerden ilki RCA ve RTA endekslerinin ikisinde de pozitif rekabet gücü olan ihracatta en yüksek paya sahip

mallardan oluşan XEY mal grubunun tahmin edildiği ihracat talep fonksiyonudur. Diğer model de RCA ve RTA endekslerinin ikisinde de 2001'den 2019 yılına kadar en yüksek rekabet gücü artışı gösteren mallardan oluşan XYR mal grubunun tahmin edildiği ihracat talep fonksiyonudur.

XEY (İhracatta en yüksek paya ve rekabette avantajlı konuma sahip mallar) olarak isimlendirilen ilk bağımlı değişken RCA ve RTA endekslerinin ikisinde de ortak olarak pozitif rekabet gücü olan “Örme giyim eşyası ve aksesuarı”, “Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı”, “Demir veya çelikten eşya” ve “Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı” mal gruplarının toplamından oluşmaktadır. Bu mal gruplarının incelenen yıllar itibarıyla toplam ihracat içerisindeki payı ortalama %29 civarında gerçekleşmiş olup ihracat hacmi açısından oldukça geniş bir kümeyi temsil etmektedir.

XYR (İhracatta en yüksek rekabet gücü artışı gösteren mallar) olarak isimlendirilen ikinci bağımlı değişken, RCA ve RTA endekslerinin ikisinde de ortak olarak ilk on mal içerisinde yer alan “Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları”, “Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni”, “Çeşitli mamul eşya (hijyenik havlu, bebek bezi, kalem, çakmak, fermuar, fırça vb.)”, “Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri”, “Vatka, keçe ve dokunmamış mensucat, özel iplikler, sicim, kordon, ip, halat ve bunlardan mamul eşya”, “Örme eşya” ve “Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı” mal grupları olmak üzere 7 mal grubunun toplamından oluşmaktadır. Bu mal gruplarının incelenen yıllar itibarıyla toplam ihracat içerisindeki payları ortalama %4 civarında gerçekleşmiş olup son yıllar itibarıyla artış göstererek %6'ya yükselmiştir.

XEY ve XYR mal gruplarını oluşturan üçer aylık ihracat değerleri, TÜİK'in internet sitesinde bulunan dış ticaret istatistik veri tabanları (özel ticaret sistemi) sisteminden elde edilmiştir. İhracat değerleri dolar cinsi olarak elde edilmiş ve ihracat birim değer endeksi (2010=100) kullanılarak reelleştirilmiştir.

Literatür incelemesi sonucu ihracat talep fonksiyonunu oluşturan bağımsız (açıklayıcı) değişkenler; beşerî sermaye, yurt dışı gelir düzeyi, gayrisafi sabit sermaye yatırımları, nispi ihracat fiyatları ve reel döviz kuru olarak belirlenmiştir. Beşerî sermayeyi temsil etmesi amacıyla ülke genelinde istihdam edilenler içerisinde yükseköğretim mezunlarının sayısı kullanılmıştır. TÜİK'in internet sitesinden elde edilen 2001-2013 yılları verileri üç aylık elde edilmiştir. 2014-2019 yılları verileri aylık olarak elde edilmiş ve üç aylık olarak dönüşümleri yapılarak analizlere dahil edilmiştir.

Yurt dışı gelir düzeyini temsil etmesi amacıyla Türkiye'nin ihracattaki en büyük pazarı konumunda olan Avrupa Birliği (AB 28) ülkelerinin geliri kullanılmıştır. AB 28'in mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış zincirlenmiş GSYH'sinin milyon Euro cinsinden oluşturulan değişken Avrupa Birliği'nin resmî internet sitesinden (Eurostat) üçer aylık olarak elde edilmiştir. Elde edilen verilerin zincirlenmiş hacim endeksi ile elde edilmesi dolayısıyla reelleştirme işlemi yapılmamıştır. Zincirlenmiş hacim endeksi, her baz yılı bir önceki yıl olarak almaktadır. Dolayısıyla zincirleme hacim endeksleri/değerleri zaten reel endeksleri/değerleri temsil etmektedir (Bakiş, 2018, s. 19).



Özbaş, H. & Yıldırım, O. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscoeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

Gayrisafi sabit sermaye yatırımlarına ilişkin veriler, TÜİK'in internet sitesinden elde edilmiştir. Gayrisafi sabit sermaye yatırımları, harcama yöntemiyle zincirlenmiş hacim temelli olarak gayrisafi yurt içi hasıla verilerinden TL cinsinden üçer aylık olarak elde edilmiştir. Zincirleme hacim değerleri kullanıldığı için reelleştirme işlemi yapılmamıştır.

Türkiye'nin nispi ihracat fiyatlarını temsilen, yurt içi ihracat fiyatlarının yurt dışı/dünya ihracat fiyatlarına bölünmesiyle elde edilen, üçer aylık veriler kullanılmıştır. Yurt içi ihracat fiyatı olarak, TÜİK'in internet sitesinde yer alan ihracat birim değer endeksi, yurt dışı ihracat fiyatı olarak ABD ihracat birim değer (fiyat) endeksi kullanılmıştır. Türkiye'nin nispi ihracat fiyat verisi, ihracat birim değer endeksinin ABD ihracat birim değer endeksine bölünmesiyle bulunmuştur. İncelenen dönemler itibarıyla dünya ihracat fiyat endeksinin üç aylık verilerine ulaşamaması, AB ihracat fiyat endeksinin oldukça kısa bir dönem için mevcut olması kısıtlarından dolayı yurt dışı ihracat fiyatlarını temsilen ABD ihracat fiyatları tercih edilmiştir. ABD ihracat fiyatları endeksi, FRED'in (Federal Reserve Bank of St. Louis) internet sitesinden aylık olarak elde edilmiştir. Aylık olarak elde edilen veriler, aritmetik ortalamaları alınarak üç aylık verilere dönüştürülerek analizlere dahil edilmiştir.

Reel döviz kuru verileri, TCMB'nin internet sitesinden elde edilmiştir. Reel döviz kuru olarak çeyrek yıllık TÜFE bazlı reel döviz kuru endeksi (2003=100) kullanılmıştır. Araştırmaya dahil edilmesi planlanan diğer bir değişken, teknolojik gelişmişlik düzeyi olmuştur. Ancak, teknolojik gelişme göstergelerinden, Ar-ge harcamalarının sadece yıllık olarak mevcut olması, teknolojik gelişme göstergelerinden bir diğeri olan tescil edilen patent sayılarının ise sadece 2009-2016 yılları arasında aylık olarak mevcut olması dolayısıyla teknolojik gelişmeyi temsil eden uygun üç aylık veriye ulaşamamıştır. Uygun frekansa sahip verilere ulaşamamasından dolayı çalışmaya teknolojik gelişme düzeyi dahil edilememiştir.

Araştırmada kullanılan değişkenler, değişkenlerin kısaltmaları ve elde edilen kaynaklar Tablo 1'de gösterilmiştir. Araştırmada kullanılan bütün değişkenler, Tramo/Seats yöntemi kullanılarak mevsimsel bileşene sahip olup olmadıkları yönünden incelenmiştir. Tramo/Seats yöntemi, serideki stokastik mevsimsel bileşeni ARIMA metodolojisi ile tahmin etmektedir. Serilerdeki deterministik ve stokastik mevsimsel yapılar uygun olan bu yöntemin tercih edilmesinin en önemli nedenlerinden birisi diğer hareketli ortalamaya dayalı yöntemlerden farklı olarak, seride bir mevsimsellik bulunmaması durumunda mevsimselliği hesaplamamasıdır (Mert & Çağlar, 2019, s. 33).

Tablo 1: Değişkenler, Kısaltmaları ve Kaynakları

Değişken	Kısaltması	Kaynak
İhracatta en yüksek rekabet artışı gerçekleştiren fasıllar	XYR	TÜİK
İhracatta en yüksek paya ve rekabette avantajlı konuma sahip mallar	XEY	TÜİK
TÜFE bazlı reel döviz kuru (endeksi)	RER	TCMB
Beşerî sermaye	HC	TÜİK
Gayrisafi sabit sermaye	GFI	TÜİK
İhracat fiyatı	PX	TÜİK/FRED
Avrupa Birliği 28 ülkeleri GSYH'si	EUR28	Eurostat

Mevsimsellik analizi sonucu XYR, XEY, HC, GFI değişkenlerinde mevsimsellik tespit edilmiş ve mevsimsellikten arındırılarak araştırmaya dahil edilmiştir. RER, PX ve EUR28 değişkenlerinde mevsimsellik tespit edilememiştir. Araştırmada kullanılan bütün değişkenlerinin doğal logaritması alınmış olup Türkiye ekonomisini etkileyen ekonomik krizleri temsilen, bir adet kukla değişken de araştırmaya dahil edilmiştir.

3. Ekonometrik Model

Araştırmanın ekonometrik model oluşturma aşamasında, önceki aşamalarda ticaret sonrası yöntemlerle hesaplanan RCA ve RTA endeksleri kapsamında tespit edilen ihracat fasılları için ihracat talep modellerinin genel yapısının ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bunun için ilk olarak nispi ihracat fiyatları, yurt dışı gelir düzeyi (Arize A. C., 2001, s. 383) (Jamal, 2008, s. 46) (Choudhury, 2001, s. 72) (Doğanlar, Bal, & Özmen, 2003, s. 99) ve (reel) döviz kurundan oluşan geleneksel veya temel olarak isimlendirilen ihracat talep fonksiyonu (Nanang, 2010, s. 53) (Altıntaş, 2013, s. 9) (İbrahim, 2012, s. 113) ele alınmıştır. Ardından içsel büyüme teorisinde, büyümeyi beşerî ve fiziksel sermayeden kaynaklanan dışsallıkların varlığına dayandıran, teknolojik bilginin ise beşerî sermayeye yapılan yatırımlar arttıkça arttığını dile getiren Romer (1986) ve Lucas'ın (1988) teorik yaklaşımları (Ay & Yardımcı, 2008, s. 52) (Taban, 2010, s. 43) göz önüne alınarak ihracat talep denklemi geliştirilmiştir. Özellikle son yıllarda yapılan pek çok çalışmanın (Barro, Mankiw, & Martin, 1995, s. 14) (Bassanini & Scarpetta, 2002) (Stucki, 2016, s. 1014) fiziksel sermayenin yanında beşerî sermayenin de ekonomik büyümeye katkı sağladığı ve ihracat hacmini geliştirdiğini göstermesi dolayısıyla ihracat talep fonksiyonu, beşerî sermaye faktörünün eklenmesi ile genişletilmiştir.

Lucas (1988), Uzawa'yı (1965) izleyerek Cobb-Douglas üretim fonksiyonu için beşerî sermayeyi, fiziksel sermayeden bağımsız olarak ele alarak geliştirmiştir (Taban, 2010, s. 43-58). Bu doğrultuda araştırmada kullanılacak ihracat talep fonksiyonu, ihracatta rekabet gücü sağlama açısından etkin olduğu literatürde sıkça dile getirilen, beşerî sermaye, ihracat fiyatı, döviz kuru, yurt dışı gelir düzeyi ve fiziki sermayenin eklendiği bir model olarak aşağıdaki şekilde oluşturulmuştur:

$$X_t = c + HC_t + PX_t + RER_t + EUR28_t + GFI_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Öte yandan aynı anda hem talep hem arz denklemi yerine tek bir ihracat talep fonksiyonu oluşturularak, ihracat talebinin sonsuz esnek olduğu varsayımı kabul edilmiştir. Sonsuz esneklik varsayımı, uluslararası ticaret pazarlarında önemli bir paya sahip olmayan ihracatçı ülkeler için geçerli olabilen bir durumdur (Uygur, 1998, s. 224). Nitekim 2019 yılı itibarıyla Türkiye'nin dünya toplam ihracatı içerisindeki payının %0,9 dünya toplam ithalatının içerisindeki payının %1 olması Türkiye'nin dünya ticareti içerisinde oldukça küçük paya sahip olduğunu göstermektedir.

Araştırma kapsamında iki farklı bağımlı değişken olduğu için ayrı iki denklem oluşturulmaktadır. Doğal logaritmaları hesaplanarak dönüşümleri yapılmış biçimleri ile oluşturulan modellere ait iki denklem şu şekildedir:

$$\ln X_t^{YR} = c + \ln HC_t + \ln EUR28_t + \ln PX_t + \ln RER_t + \ln GFI_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

$$\ln X_t^{EY} = c + \ln HC_t + \ln EUR28_t + \ln PX_t + \ln RER_t + \ln GFI_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Kurulan iki model açısından beşerî sermayedeki, yurt dışı gelir düzeyindeki ve sabit sermaye yatırımlarındaki bir artışın ihracatı pozitif yönde, nispi ihracat fiyatlarındaki ve reel döviz kurundaki (endeksi) bir artışın ihracatı negatif yönde etkilemesi beklenmektedir.

Birbirinden farklı bağımlı değişken grubu ile yapılan sınır testi modellerinin, kısıtlanmamış hata düzeltme modellerinin en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilmesine dayanan denklemler şu şekildedir:

$$\Delta \ln X_t^{YR} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln X_{t-i}^{YR} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta \ln HC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln EUR28_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \Delta \ln PX_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{5i} \Delta \ln RER_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{6i} \Delta \ln GFI_{t-i} + \theta_1 \ln X_{t-1}^{YR} + \theta_2 \ln HC_{t-1} + \theta_3 \ln EUR28_{t-1} + \theta_4 \ln PX_{t-1} + \theta_5 \ln RER_{t-1} + \theta_6 \ln GFI_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

$$\Delta \ln X_t^{EY} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln X_{t-i}^{EY} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta \ln HC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln EUR28_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \Delta \ln PX_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{5i} \Delta \ln RER_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{6i} \Delta \ln GFI_{t-i} + \theta_1 \ln X_{t-1}^{EY} + \theta_2 \ln HC_{t-1} + \theta_3 \ln EUR28_{t-1} + \theta_4 \ln PX_{t-1} + \theta_5 \ln RER_{t-1} + \theta_6 \ln GFI_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Denklem 4 ve Denklem 5'te "Δ" olarak gösterilen sembol değişkenlerin birinci farkını simgelemektedir. Denklemlerde "m" olarak gösterilen sembol değişkenlerin gecikme uzunluklarıdır. İki denklemde de seriler arasında eşbütünlüğün olmadığını ifade eden H0 hipotezleri $H_0 : \theta_1 = \theta_2 = \theta_3 = \theta_4 = \theta_5 = \theta_6 = 0$ olarak gösterilirken, seriler arasında eşbütünlüğün olduğunu ifade eden alternatif hipotezler $H_0 : \theta_1 \neq \theta_2 \neq \theta_3 \neq \theta_4 \neq \theta_5 \neq \theta_6 \neq 0$ şeklinde gösterilmektedir.

Eşbütünlüğün sınırdığı F-sınır testi ve t-sınır istatistiği sonuçlarına göre eşbütünlük ilişkisinin varlığı gözlenirse uzun dönem ve kısa dönem katsayıları hesaplanabilecektir. Uzun dönem katsayılarını tahmin etmek için kurulan modellere ait denklemler şu şekildedir:

$$\ln X_t^{YR} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \ln X_{t-i}^{YR} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \ln HC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \ln EUR28_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \ln PX_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{5i} \ln RER_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{6i} \ln GFI_{t-i} + \varepsilon_t \quad (6)$$

$$\ln X_t^{EY} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \ln X_{t-i}^{EY} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \ln HC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \ln EUR28_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \ln PX_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{5i} \ln RER_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{6i} \ln GFI_{t-i} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkilerin belirlenmesinde kullanılan hata düzeltme modeliye şöyledir:

$$\Delta \ln X_t^{YR} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln X_{t-i}^{YR} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta \ln HC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln EUR28_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \Delta \ln PX_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln RER_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln GFI_{t-i} \delta ECM_{t-i} + \varepsilon_t \quad (8)$$

$$\Delta \ln X_t^{EY} = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_{1i} \Delta \ln X_{t-i}^{EY} + \sum_{i=0}^m \beta_{2i} \Delta \ln HC_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln EUR28_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{4i} \Delta \ln PX_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln RER_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_{3i} \Delta \ln GFI_{t-i} \delta ECM_{t-i} + \varepsilon_t \quad (9)$$

8 ve 9 nolu denklemlerde ECM_{t-i} ile gösterilen değişken uzun dönem denklemlerin (6 ve 7) kalıntılarının gecikmeli değeridir. Hata düzeltme terimi olarak isimlendirilen katsayı, kısa dönemde oluşabilecek bir dengesizliğin uzun dönemde ne kadarının düzeleceğini gösterir. Bu mekanizmanın çalışabilmesi için bu terimin katsayısının negatif ve anlamlı olması gerekir.

4. Ekonometrik Uygulamalar ve Bulgular

Araştırmanın bu kısmında yukarıda yer verilen veri seti kullanılarak oluşturulan modellerin sınamaları için belirlenen yöntemlere ait uygulama aşamalarına ve uygulamalar neticesinde elde edilen sonuçlara yer verilmiştir.

4.1. Birim Kök Test Sonuçları

Araştırma kapsamında kullanılan veri setinin durağanlığının sınanması için ADF ve PP birim kök testleri kullanılmıştır. Aşağıda yer alan Tablo 2'nin üst bölümünde ADF birim kök testi sonuçları alt kısımda ise PP birim kök testi sonuçları yer almaktadır. ADF birim kök testine ilişkin sabitli model incelendiğinde, bütün değişkenlerin düzeyde ($I(0)$) birim kök içerdiği, birinci farkları ($I(1)$) alındığında ise durağanlaştığı görülmektedir. ADF birim kök testine ilişkin sabitli ve trendli model incelendiğinde $\ln GFI$ değişkeninin düzeyde durağan olduğu, diğer değişkenlerin birinci farklarında durağan hale geldiği görülmektedir.

PP birim kök testine ilişkin sabitli model incelendiğinde, ADF testinde olduğu gibi bütün değişkenlerin düzeyde ($I(0)$) birim kök içerdiği, birinci farkları ($I(1)$) alındığında ise durağanlaştığı görülmektedir. PP birim kök testine ilişkin sabitli ve trendli model incelendiğinde, $\ln XYR$, $\ln HC$ ve $\ln GFI$ değişkenlerinin düzeyde durağan olduğu diğer değişkenlerin birinci farklarında durağan hale geldiği görülmektedir. Araştırma kapsamında kullanılan ARDL sınır testi yaklaşımı açısından serilerin düzeyde durağan olması veya en fazla birinci farklarında durağan hale gelmesi koşulunun sağlandığı görülmektedir. Toda-Yamamoto nedensellik analizi açısından en yüksek bütünleşme derecesinin $I(1)$ olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2: ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Test	ADF			
	Sabitli Model		Sabitli ve Trendli Model	
Seri	Test İstatistiği	Kritik Değer*	Test İstatistiği	Kritik Değer*
<i>InXYR</i>	-0.415991	-2.902953	-2.707671	-3.474363
$\Delta InXYR$	-4.072569**	-2.902953	-4.034968**	-3.474363
<i>InXEY</i>	-2.074328	-2.902358	-2.711053	-3.474363
$\Delta InXEY$	-6.353952**	-2.902358	-6.431687**	-3.473447
<i>InHC</i>	0.686794	-2.904848	-3.163953	-3.474363
$\Delta InHC$	-4.411777**	-2.903566	-3.676798**	-3.474363
<i>InEUR28</i>	-0.826066	-2.901217	-2.661436	-3.471693
$\Delta InEUR28$	-3.755550**	-2.901217	-3.726861**	-3.471693
<i>InPX</i>	-2.161377	-2.901779	-1.679260	-3.472558
$\Delta InPX$	-6.814093**	-2.901779	-7.222577**	-3.472558
<i>InRER</i>	-1.871147	-2.900670	-2.451202	-3.470851
$\Delta InRER$	-10.20482**	-2.901217	-6.233371**	-3.476275
<i>InGFI</i>	-2.126264	-2.904198	-3.610291**	-3.474363
$\Delta InGFI$	-3.114782**	-2.903566	-3.961667**	-3.476275
Test	PP			
Seri	Sabitli Model		Sabitli ve Trendli Model	
	Test İstatistiği	Kritik Değer*	Test İstatistiği	Kritik Değer*
<i>InXYR</i>	-1.041283	-2.900670	-4.968849**	-3.470851
$\Delta InXYR$	-23.17475**	-2.901217	-22.55968**	-3.471693
<i>InXEY</i>	-2.013827	-2.900670	-3.247455	-3.470851
$\Delta InXEY$	-11.28178**	-2.901217	-11.37471**	-3.471693
<i>InHC</i>	-0.095210	-2.900670	-3.851274**	-3.470851
$\Delta InHC$	-15.77914**	-2.901217	-15.62988**	-3.471693
<i>InEUR28</i>	-0.459310	-2.900670	-1.846796	-3.470851
$\Delta InEUR28$	-3.755550**	-2.901217	-3.726861**	-3.471693
<i>InPX</i>	-1.881966	-2.900670	-1.395487	-3.470851
$\Delta InPX$	-5.729934**	-2.901217	-6.705863**	-3.471693
<i>InRER</i>	-1.591167	-2.900670	-2.317649	-3.470851
$\Delta InRER$	-10.51549**	-2.901217	-13.56481**	-3.471693
<i>InGFI</i>	-1.523791	-2.900670	-3.698489**	-3.470851
$\Delta InGFI$	-16.28446**	-2.901217	-28.99421**	-3.471693

** %5 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

4.2. ARDL Sınır Testi Sonuçları

ARDL sınır testi uygulaması için ilk olarak serilerin optimal gecikme uzunluklarının tespit edilmesi gerekmektedir. Üç aylık verilerle çalışıldığı için ve veri döneminin (76 dönem) kısıtlı olmasından dolayı, serilerin optimal gecikme uzunluğunun tespiti için en fazla 6 gecikmeye kadar bağımlı ve bağımsız (açıklayıcı) değişkenlerin farklı gecikme uzunlukları AIC değerleri aracılığıyla incelenmiştir.

Tablo 3: InXYR İçin En Uygun Modellerin AIC Değerleri

Model Numarası	Durum (Case) 3	AIC Değerleri	Model Numarası	Durum (Case) 5	AIC Değerleri
Model 1	(5,5,0,4,3,0)	-3.126302	Model 4	(5,5,0,3,3,1)	-3.103872
Model 2	(5,4,0,4,3,1)	-3.104209	Model 5	(4,5,0,4,3,0)	-3.094431
Model 3	(4,2,1,4,4,1)	-2.847170	Model 6	(4,0,3,0,4,2)	-2.835008

Not: 6 gecikmeye kadar gecikme uzunlukları denenmiş olup en yüksek AIC değerine sahip olanlar tabloya dahil edilmiştir.

Tablo 4: InXEY İçin En Uygun Modellerin AIC Değerleri

Model Numarası	Durum (Case) 3	AIC Değerleri	Model Numarası	Durum (Case) 5	AIC Değerleri
Model 7	(5,4,2,0,1,4)	-3.592931	Model 10	(4,5,2,0,1,4)	-3.620041
Model 8	(4,3,1,1,1,4)	-3.579127	Model 11	(4,3,1,0,1,4)	-3.558381
Model 9	(4,3,2,1,1,4)	-3.566447	Model 12	(1,0,3,1,1,3)	-3.402908

Not: 6 gecikmeye kadar gecikme uzunlukları denenmiş olup en yüksek AIC değerine sahip olanlar tabloya dahil edilmiştir.

Tablo 3 ve Tablo 4'te görüldüğü üzere maksimum 6 gecikmeye kadar farklı gecikme uzunlukları arasında tahmin yapılmış ve en küçük AIC değerine sahip modeller tespit edilmiştir. Modeller, en küçük AIC değerinden başlayarak sıralanmıştır. Optimal gecikme uzunluğuna sahip modellerin, 5 gecikmeye kadar olan modeller olduğu tespit edilmiştir. Tablo 3'te görüldüğü üzere en düşük AIC değeri Model 1 olmuştur. Tablo 4'te ise en düşük AIC değeri Model 10 olmuştur. En düşük AIC değerine sahip denklemler için kurulan Model 1 ve Model 10'un otokorelasyon ve değişen varyans problemi olup olmadığı, ayrıca normallik varsayımına uygunluğu ve model belirleme hatası yapılıp yapılmadığının test edilmesi gerekmektedir (Mert & Çağlar, 2019, s. 284). Tahmin edilen modellerde otokorelasyon (serisel korelasyon) sınaması Breusch-Godfrey LM (X_{SC}^2) testi ile, değişen varyans sınaması Breush-Pagan-Godfrey (X_{HS}^2), normallik sınaması Jarque-Bera testi (X_N^2) ile ve model belirleme hatası sınaması Ramsey RESET testi (X_{MM}^2) ile gerçekleştirilmiştir.

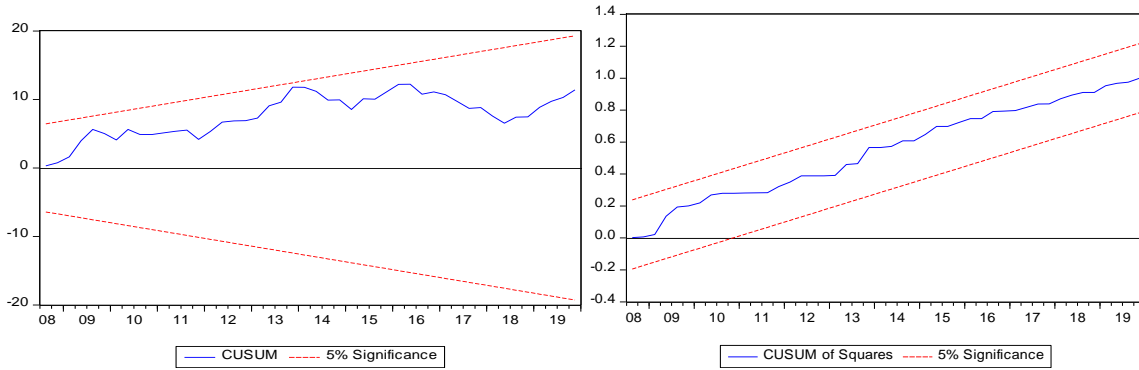
Tablo 5: Uygun Gecikme Uzunluğuna Sahip ARDL Modellerinin Sınama Testleri

Model Numarası	ARDL Modeli	X_{SC}^2		X_{HS}^2		X_N^2		X_{MM}^2	
		F-Sta.	Prob.	F-Sta.	Prob.	JB	Prob.	F-Sta.	Prob.
Model 1	ARDL (5,5,0,4,3,0)	1.5368	0.2261	0.3167	0.9980	6.2203	0.0445*	2.5159	0.1195
Model 2	ARDL (5,4,0,4,3,1)	1.8652	0.1666	0.4933	0.9654	0.7677	0.6812	1.1825	0.2825
Model 10	ARDL (4,5,2,0,1,4)	0.1606	0.8521	0.8456	0.6615	0.3366	0.8450	0.850197	0.3613

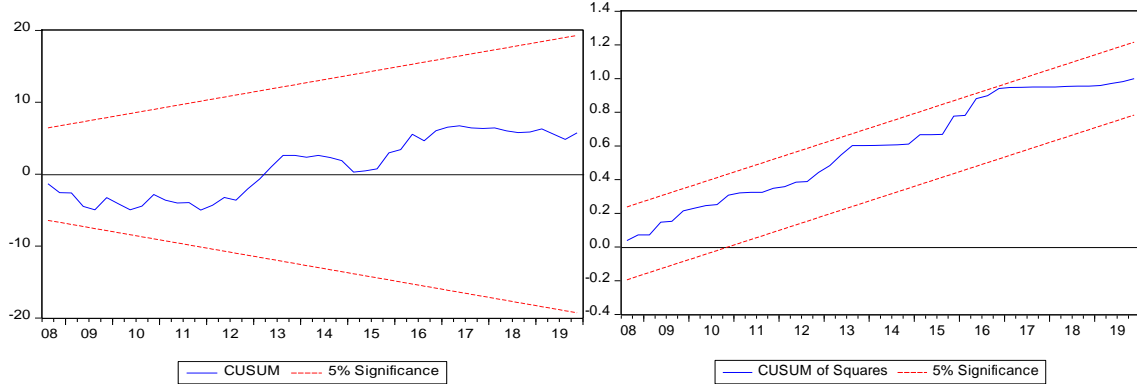
* ile gösterilen değerler %5 anlam düzeyinde ilgili test sonuçlarına ilişkin sorun bulunduğunu göstermektedir.

Tablo 5'te, Model 1 için yapılan normallik sınaması Jarque-Bera testinde, %5 anlam düzeyinde normallik varsayımının sağlanmadığı ($X_{HS}^2 = 0.0445$) görülmüştür. Model 1'in sınama testlerinden geçememesi dolayısıyla alternatif model olarak, Model 1'den sonra en yüksek AIC değerine sahip Model 2'nin sınama testleri gerçekleştirilmiştir. Buna göre Model 2'nin sınama testlerinde herhangi bir problem olmadığı, modelin bütün varsayımları sağladığı görülmektedir. Model 2'nin tüm sınama testlerinden geçmesinden dolayı lnXYR değişkeninin bağımlı değişken olarak kabul edildiği diğer modellerin (Model 3, 4, 5 ve 6) tanı testleri yapılmamıştır. lnXEY değişkeninin bağımlı değişken olarak kabul edildiği Model 10'un da bütün varsayımları sağlayarak sınama testlerinden geçmesinden dolayı diğer modellerin (Model 7, 8, 9, 11 ve 12) tanı testleri yapılmamıştır.

Şekil 1: lnXYR için CUSUM ve CUSUMSQ Sınama Sonuçları



Şekil 2: InXEY İçin CUSUM ve CUSUMSQ Sınama Sonuçları



InXYR değişkeninin bağımlı değişken olduğu, ARDL (5,4,0,4,3,1) (Model 2) modeline ve InXEY değişkeninin bağımlı değişken olduğu, ARDL (4,5,2,0,1,4) (Model 10) modeline ait CUSUM (cumulative sum of recursive residuals) ve CUSUMQ (CUSUM of squares) sınama sonuçları, Şekil 1 ve Şekil 2'de gösterilmiştir. İncelenen iki modele ilişkin sınama testinin sonucunda CUSUM ve CUSUMQ istatistiklerinin %5 anlamlılık seviyesinde kritik sınırlar içinde kaldığı görülmektedir. Dolayısıyla iki modelin de %5 anlam düzeyinde istikrarlı bir yapıda olduğu, modellerde herhangi bir yapısal kırılma olmadığı sonucuna varılmıştır.

Yapılan sınama testleri sonucunda herhangi bir problem olmayan Model 2 ve Model 10 için seriler arasında uzun dönemli ilişkinin sınanması adımına geçilebilecektir. Uzun dönemli ilişki olması durumunda, uzun dönem katsayı tahminleri yapılabilecektir. Daha sonra kısa dönem tahmini yani hata düzeltme modeli tahmini yapılacaktır.

Tablo 6: InXYR İçin ARDL Sınır Testi Sonuçları

H ₀ = Eşbütünleşme yoktur.				ARDL (5,4,0,4,3,1) N=71				
F-Sınır Testi İstatistiği Kritik Değerler	α	I(0)	I(1)	t-Sınır Testi İstatistiği Kritik Değerler		α	I(0)	I(1)
F = 8.547272 K=5 Case 3	%10	2.38	3.515	t = -4.719735		%10	-2.57	-3.86
	%5	2.788	4.065			%5	-2.86	-4.19
	%1	3.772	5.213			%1	-3.43	-4.79
Tanısal Testler	R ²	Düz.R ²	F İst.	DW İst.	SC	HS	N	MM
	0.995	0.992	0.000	2.183	0.167	0.965	0.681	0.283

F istatistiği kritik değerleri Narayan (2005; 1988) Case 3, 75 örneklem ve 5 bağımsız değişken için elde edilmiştir.

Tablo 6’da InXYR, InHC, InEUR28, InPX, InRER, InGFI modeli için elde edilen sınır testi sonuçları gösterilmiştir. Elde edilen F-Sınır testi için F= 8.547272 olarak hesaplanmıştır. PSS (2001) tarafından üretilen kritik değerler, büyük örneklem için geçerli olurken, Narayan (2005; 1988) küçük örneklem için kritik değerleri yeniden hesaplamıştır. 76 gözleme dayalı veri seti ile çalışılmış olmasına rağmen 5 gecikme kullanılması sonucunda 71 gözlem için elde edilen kritik değerlere göre hesaplanan F= 8.547272 değeri I(1) için (F>5.213) %1 anlamlılık düzeyinden büyük olduğu için “H₀=Eşbütünleşme yoktur.” yokluk hipotezi reddedilmiş ve seriler arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. F-sınır testine göre seriler arasında uzun dönemli ilişki olsa da bu ilişkinin geçerli bir eşbütünleşme olduğunu sınamak için t-sınır testi sonuçlarına da bakmak gerekmektedir (Mert & Çağlar, 2019, s. 295). Elde edilen t-sınır testi sonuçları koşullu hata düzeltme modelinde InXYR_{t-1} değişkeninin katsayısına ait t istatistiğidir. Bu değişkene ait katsayının anlamlılığı “P” istatistiğine göre test edilemediği için t-sınır testine göre test edilmiştir. Buna göre t-sınır testi için t= -4.719735 olarak hesaplanan değer I(1) için (|t>-4.19) mutlak değerce %5 anlamlılık düzeyinden büyük olduğu için ve tanısal test sonuçlarında bütün varsayımların sağlanması sonucu seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin veya diğer bir deyişle eşbütünleşmenin geçerli olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 7: lnXEY için ARDL Sınır Testi Sonuçları

H ₀ = Eşbütünleşme yoktur.				ARDL (4, 5, 2, 0, 1, 4)				
				N=71				
F-Sınır Testi İstatistiği Kritik Değerler	α	I(0)	I(1)	t-Sınır Testi İstatistiği Kritik Değerler	α	I(0)	I(1)	
F =	%10	2.89	3.993	$t = -4.962990$	%10	-3.13	-4.21	
8.937651	%5	3.382	4.567		%5	-3.41	-4.52	
K=5	%1	4.393	5.788		%1	-3.96	-5.13	
Case 5								
Tanısal Testler	R ²	Düz.R ²	F İst.	DW İst.	SC	HS	N	MM
	0.987	0.981	0.000	2.081	0.852	0.661	0.845	0.361

F istatistiği kritik değerler Narayan (2005; 1990) Case 5, 75 örneklem ve 5 bağımsız değişken için elde edilmiştir.

Tablo 7’de lnXEY| lnHC, lnEUR28, lnPX, lnRER, lnGFI modeli için elde edilen sınır testi sonuçları gösterilmiştir. Elde edilen F-Sınır testi için F= 8.937651 olarak hesaplanmıştır. 76 gözleme dayalı veri seti ile çalışılmış olmasına rağmen 5 gecikme kullanılması sonucunda 71 gözlem için Narayan (2005) tarafından elde edilen kritik değerlere göre hesaplanan F=8.937651 değeri I(1) için (F>5.788) %1 anlamlılık düzeyinden büyük olduğu için “H₀=Eşbütünleşme yoktur.” yokluk hipotezi reddedilmiş ve seriler arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Elde edilen t-sınır testi sonuçları koşullu hata düzeltme modelinde lnXEY_{t-1} değişkeninin katsayısına ait t istatistiği olup, t=-4.962990 olarak hesaplanan değer I(1) için (|t>-4.52|) mutlak değerce %5 anlamlılık düzeyinden büyük olduğu için ve tanısal test sonuçlarında bütün varsayımların sağlanması sonucu seriler arasındaki uzun dönemli ilişkinin geçerli olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 8: lnXYR İçin ARDL Modeli ve Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	p-değeri
LNXYR(-1)	0,200	0,131	1,529	0,133
LNXYR(-2)	-0,121	0,109	-1,109	0,273
LNXYR(-3)	0,004	0,096	0,040	0,968
LNXYR(-4)	0,376	0,118	3,178	0,003*
LNXYR(-5)	-0,202	0,101	-1,987	0,053***
LNHC	0,404	0,213	1,897	0,064***
LNHC(-1)	-0,251	0,281	-0,893	0,376
LNHC(-2)	0,226	0,290	0,779	0,440
LNHC(-3)	-0,022	0,263	-0,082	0,935
LNHC(-4)	0,403	0,238	1,694	0,097***
LNEUR28	-1,446	0,368	-3,935	0,000*
LNPX	-1,204	0,324	-3,711	0,001*
LNPX(-1)	0,123	0,504	0,245	0,808
LNPX(-2)	-0,003	0,510	-0,007	0,995
LNPX(-3)	0,477	0,481	0,992	0,327
LNPX(-4)	0,404	0,312	1,295	0,202
LNRER	0,498	0,120	4,144	0,000*
LNRER(-1)	-0,344	0,125	-2,758	0,008*
LNRER(-2)	-0,136	0,128	-1,065	0,292
LNRER(-3)	-0,316	0,115	-2,754	0,008*
LNGFI	0,206	0,082	2,520	0,015*
LNGFI(-1)	0,126	0,081	1,559	0,126
KUKLA	-0,060	0,028	-2,146	0,037**
C	3,978	9,606	4,141	0,000*
Uzun Dönem Sonuçları				
LNHC	1,023	0,082	1,247	0,000*
LNEUR28	-1,948	0,574	-3,391	0,001*
LNPX	-0,274	0,298	-0,921	0,362
LNRER	-0,401	0,207	-1,939	0,059***
LNGFI	0,447	0,091	4,935	0,000*

* %1, **%5 ve ***%10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.

Tablo 8'de uzun dönem sonuçları kontrol edildiğinde, lnHC, lnEUR28 ve lnGFI değişkenlerinin %1, lnRER değişkeninin %10 düzeyinde anlamlı olduğu nispi ihracat fiyatı değişkeninin ise anlamlı olmadığı görülmektedir. Uzun dönemde beşerî sermayede yaşanan %1'lik artışın %1,02 civarında, sabit sermaye yatırımlarında meydana gelen %1'lik artışın %0,45 civarında, reel döviz kurunda meydana gelen %1'lik düşüşün %0,40 civarında lnXYR mal grubu ihracatını arttırdığı görülmektedir. AB 28 ülkelerinin gelirinde yaşanan %1'lik artışın, ilgili mal grubu ihracatında %1,95 civarında düşüşe neden olduğu görülmektedir. Nispi



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscoeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

ihracat fiyatı bütün düzeylerde anlamsız olsa bile bu değişkendeki %1'lik artışın, InXYR mal grubu ihracatını %0,27 azalttığı görülmektedir.

Beşerî sermayenin, sabit sermaye yatırımlarının ve yurt dışı gelirdeki bir artışın literatürle uyumlu bir şekilde üretimi ve ihracatı arttırması beklenen bir durumdur. Nitekim gerek beşerî gerek fiziki sermaye artışlarının pozitif etkisi, özellikle de beşerî sermayenin pozitif etkisi yüksek düzeyde görülmektedir. İki sermaye türünden beşerî sermayenin fiziksel sermayeden daha yüksek düzeyde bir etki yarattığı, hatta yüksek rekabet gücüne sahip olunan bu mal grubunda en yüksek pozitif etkiye sahip değişkenin beşerî sermaye olduğu görülmektedir.

Yurt dışı gelir düzeyini temsil eden AB 28 ülkelerinin gelirinde yaşanan bir artışın, toplam ihracat içerisinde küçük bir mal grubu olan InXYR ihracat mallarında düşüşe neden olduğu görülmektedir. Yurt dışı gelir esnekliği açısından literatürle uyumsuz olan bu durumun en önemli nedenlerinden birinin, AB 28 ülke gelirlerindeki bir artışın talep yapısını değiştirmesinden kaynaklandığı tahmin edilmektedir. InXYR mal grubu içerisinde gıda sektörü ortalama olarak %32 gibi önemli bir paya sahiptir. Gelir etkisi, menşe etkisi vb. ile gıda malları için yapılan pek çok çalışma, gelir artışı durumunda tüketici tercihlerinin değişebileceği bulgusunu desteklemektedir. Örneğin, Ekelund vd. (2017), İsveç için yaptıkları çalışmada tüketicilerin yerli gıda ürünlerini tercih etme eğiliminde olduğu (Ekelund, Fernqvist, & Tjarnemo, 2007, s. 229), Gracia ve Magistiris (2016), Avrupa Birliği ülkeleri için yaptıkları çalışmada, tüketicilerin, AB hukuku tarafından düzenlenen etiketleme şemalarına sahip ürünleri tercih etme eğiliminde olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Gracia & Magistris, 2016, s. 39). Nowak-Lehman vd. (2007), Türkiye'nin, AB'ye sektörel ticaret akışını genişletilmiş yerçekimi modeli kullanarak analiz etmiş ve sebze ihracatının, ticaret ortaklarının artan geliriyle birlikte azaldığı bulgusuna erişmişlerdir (Nowak-Lehman vd., 2007, s. 735-737). Yurt içi ve yurt dışında benzer şekilde gelirin artması ve/veya ürün niteliklerinin artması vb. sebeplerden gıda ürünlerinde tüketici tercihlerinin değiştiğini gösteren, Armağan ve Özdoğan (2005), Millock ve Lars Garn'ın (2002) çalışmaları bulunmaktadır.

InXYR mal grubu içerisinde gıda sektöründen sonra %28 gibi önemli bir paya sahip diğer sektör halı sektörüdür. Türkiye'nin rekabette en avantajlı konumda olduğu halı endüstrisinde, Türkiye'nin en önemli rakiplerinden olan Avrupa Birliği üyesi Belçika ve Hollanda'nın bulunmaktadır. Belçika ve Hollanda dünya halı ihracatında ilk üç sırada bulunan Çin, Türkiye ve Hindistan'dan sonra yer almakta olup, AB'nin halı ithal ettiği ilk üç ülke sırasıyla Belçika, Hollanda ve Türkiye'dir. Bu mal grubu ihracatında yurt dışı gelir düzeyi artışı sonrası bir düşüş olmasının iki temel nedeni olduğu düşünülmektedir. Bu nedenlerden birinin yaşanan gelir artışı sonrası talebin başta Belçika ve Hollanda olmak üzere birlik içine kaydığı, bir diğer nedenin gelir artışı ilgili mallara olan talepte yaşanan düşüş olduğu düşünülmektedir. Nitekim AB 28 ülkelerinin, 2008 yılında halı ithalatı 6,7 milyar dolar ile zirve yapmış, 2020 yılında 4,9 milyar dolara gerilemiştir. Bütün bunlara bağlı olarak yurt dışı gelir düzeyi artışı sonrası, Türkiye'nin ihracatında yurt dışı gelir esnekliğinin tersine döndüğü düşünülmektedir.

Reel döviz kurunun %10 anlamlılık düzeyinde literatürle uyumlu etkiler sağladığı görülmektedir. Her ne kadar anlamlı bulunmasa da nispi ihracat fiyatının negatif işaretli olması, literatürle uyumlu bir sonuç olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar ilgili ihracat mallarında en önemli belirleyicilerin beşerî ve fiziksel sermaye olduğunu, maliyet/fiyat

rekabetinin daha sınırlı düzeyde etkisi olduğunu göstermektedir. Son olarak kriz dönemlerini temsil eden kukla değişkenin %5 düzeyinde anlamlı olduğu ve kriz dönemlerinde ilgili mal grubu ihracatında %0,06 düşüş gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Tablo 9: InXYR için ARDL Modeli Kısa Dönem Katsayıları ve Hata Düzeltme Katsayısı

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	p-değeri
C	3,978	5,274	7,541	0,000*
D(LNXYR(-1))	-0,058	0,114	-0,506	0,615
D(LNXYR(-2))	-0,179	0,110	-1,630	0,110
D(LNXYR(-3))	-0,175	0,104	-1,678	0,100
D(LNXYR(-4))	0,202	0,088	2,298	0,026**
D(LNHC)	0,404	0,198	2,038	0,047**
D(LNHC(-1))	-0,607	0,208	-2,912	0,006*
D(LNHC(-2))	-0,381	0,214	-1,778	0,082***
D(LNHC(-3))	-0,403	0,204	-1,972	0,055***
D(LNPX)	-1,204	0,247	-4,867	0,000*
D(LNPX(-1))	-0,877	0,306	-2,866	0,006*
D(LNPX(-2))	-0,880	0,291	-3,023	0,004*
D(LNPX(-3))	-0,404	0,276	-1,461	0,151
D(LNRER)	0,498	0,101	4,922	0,000*
D(LNRER(-1))	0,452	0,113	4,014	0,000*
D(LNRER(-2))	0,316	0,098	3,207	0,002*
D(LNGFI)	0,206	0,064	3,222	0,002*
KUKLA	-0,060	0,019	-3,178	0,003*
CointEq(-1)*	-0,742	0,099	-7,533	0,000****
**** p değeri güvensizdir				
t-Sınır Testi İstatistiği	Kritik	α	I(0)	I(1)
Değerler				
CointEq (-1) t = -7.532552		%10	-2,57	-3,86
		%5	-3,13	-4,19
		%1	-3,43	-4,79

* %1, **%5 ve ***%10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.

Uzun dönem ARDL (5, 4, 0, 4, 3, 1) modeline uygun olarak hesaplanan kısa dönem ARDL modeli Tablo 9'da gösterilmiştir. Hata düzeltme modeline (ECM_{t-1}) ait **** olarak gösterilen istatistiğin çalışması için katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. $t = -7,533$ olarak hesaplanan istatistik değeri güvenli olmasına rağmen standart t dağılımına uymadığından dolayı p değeri güvensizdir. Bundan dolayı hata düzeltme katsayısının anlamlılığını sınamak için yapılan t-sınır testi sonucuna göre t istatistiğinin (-7.532552) mutlak değer olarak bütün kritik değerlerden büyük olması dolayısıyla %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca hata düzeltme katsayısının negatif olması hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını göstermektedir. Buna göre, -0,742 olarak hesaplanan hata düzeltme katsayısı, kısa dönemde bir şok etkisi dolayısıyla meydana gelecek

bozulmanın %74'ünün bir dönem (3 ay) sonra dengeye geleceğini, tam uyarılmanın ise yaklaşık 1,3 dönem (yaklaşık 4 ay) sonra gerçekleşeceğini göstermektedir.

Tablo 10: lnXEY için ARDL Modeli ve Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	p-değeri
LNXEY(-1)	0,092	0,135	0,680	0,500
LNXEY(-2)	-0,030	0,121	-0,249	0,805
LNXEY(-3)	-0,042	0,114	-0,367	0,715
LNXEY(-4)	0,343	0,108	3,185	0,003*
LNHC	0,182	0,205	0,888	0,379
LNHC(-1)	-0,427	0,225	-1,902	0,063***
LNHC(-2)	0,245	0,205	1,192	0,239
LNHC(-3)	0,103	0,198	0,518	0,607
LNHC(-4)	0,027	0,201	0,135	0,893
LNHC(-5)	0,366	0,197	1,862	0,069***
LNEUR28	5,733	1,352	4,242	0,000*
LNEUR28(-1)	-1,147	2,402	-0,477	0,635
LNEUR28(-2)	-2,977	1,682	-1,770	0,083***
LNPX	0,336	0,149	2,256	0,029**
LNRRER	0,165	0,085	1,938	0,059***
LNRRER(-1)	-0,430	0,086	-4,994	0,000*
LNGFI	-0,223	0,077	-2,910	0,006*
LNGFI(-1)	0,006	0,060	0,100	0,921
LNGFI(-2)	0,113	0,057	1,967	0,055***
LNGFI(-3)	-0,093	0,060	-1,554	0,127
LNGFI(-4)	0,184	0,064	2,865	0,006*
KUKLA	-0,075	0,022	-3,373	0,002*
C	-3,892	1,257	-3,097	0,003*
@TREND	-0,008	0,004	-1,905	0,063***
Uzun Dönem Sonuçları				
LNHC	0,7777	0,3976	1,956	0,0564***
LNEUR28	2,526	0,5127	4,927	0,0000*
LNPX	0,5272	0,2478	2,127	0,0387**
LNRRER	-0,4146	0,1497	-2,770	0,0080*
LNGFI	-0,0209	0,0922	-0,2271	0,8213

* %1, **%5 ve ***%10 düzeyinde anlamlılıkları göstermektedir.

Tablo 10'da uzun dönem sonuçları kontrol edildiğinde, lnEUR28 ve lnRRER değişkenlerinin %1, lnPX değişkeninin %5, lnHC değişkeninin %10 düzeyinde anlamlı olduğu, lnGFI değişkeninin ise anlamlı olmadığı görülmektedir. Uzun dönemde, beşerî sermayede yaşanan %1'lik artışın %0,78 civarında, AB 28 ülkelerinin gelirinde yaşanan %1'lik artışın %2,53 civarında, nispi ihracat fiyatlarında yaşanan %1'lik artışın %0,53 civarında, reel döviz kurunda yaşanan %1'lik



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscoeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

bir düşüşün %0,42 civarında InXEY mal grubu ihracatını arttırdığı görülmektedir. Sabit sermaye yatırımlarının ise bütün düzeylerde istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmektedir.

Daha önce de değinildiği üzere beşerî sermayedeki, sabit sermaye yatırımlarındaki ve yurt dışı gelir düzeyindeki artış ile nispi ihracat fiyatlarındaki ve reel döviz kurundaki düşüşün literatürle uyumlu bir şekilde üretimi ve dolayısıyla ihracatı arttırması beklenen bir durumdur. Nitekim yapılan analiz sonucu beşerî sermaye ve yurt dışı gelir düzeyi artışlarının ihracata yüksek düzeyde pozitif etkisi görülmektedir. Özellikle AB 28 ülkelerinin gelirindeki artışın en çok ihracatı yapılan mal grubu için en yüksek pozitif etkiye sahip değişken olduğu görülmektedir. AB 28 gelirinden sonra en yüksek pozitif etkiye sahip değişken beşerî sermaye olmuştur. InXEY mal grubunda sabit sermaye yatırımlarının bütün düzeylerde anlamsız olduğu görülmektedir. Bu durumun InXEY mal grubunda en yüksek paya sahip otomotiv ve tekstil endüstrilerindeki yatırımların tamamlanma ve üretime katkı sürelerinin uzun olması ve otomotiv endüstrisinde daha çok yabancı yatırımların ağırlıklı olması ile ilişkili olduğu düşünülmektedir.

Reel döviz kurunun literatürle uyumlu etkiler gösterdiği görülürken, nispi ihracat fiyatlarının etkisinin literatürde yer alan standart ticaret teorilerinden farklı bir sonuç ortaya koyduğu görülmektedir. Benzer bir durumu 1978 yılında ilk tespit edenlerden biri olan Nicholas Kaldor'un bu tespiti, "Kaldor Paradoksu" olarak isimlendirilmektedir. Kaldor, yaptığı çalışma sonucunda ihracat fiyatları ile uluslararası rekabet/ticaret arasında her zaman ters yönlü bir ilişki olmadığı (Fagerberg, 1996, s. 40) ve ihracat hacmi ile ihracat fiyatlarının beraber arttığı bulgusuna ulaşmıştır (Gräbner, Heimberger, & Kapeller, 2019, s. 2). Bu durumun en basit açıklamalarından birisi daha yüksek fiyatların daha yüksek kaliteyi yansıttığı görüşüdür. Birim işgücü maliyetlerinde meydana gelen artışlar, diğer ülkelere göre artan kalite veya rekabet gücünün bir göstergesi olarak da görülmektedir (Boggio & Barbieri, 2016, s. 2). Bu durum ihracat hacminin, dolayısıyla rekabet gücünün sadece maliyet/fiyat unsuru ile açıklamanın yeterli olmadığını, fiyat dışı unsurlarında dikkate alınması gerektiğini göstermiştir (Kösekahyaoğlu & Özdamar, 2005, s. 80). Kaldor'un çalışmasından sonra, Fagerberg (1996) dünyanın en büyük 12 ihracatçısı ve Grabner vd. (2019) 34 OECD ülkesi için yaptıkları çalışmalarda elde ettikleri bulgular, Kaldor Paradoksu'nun günümüzde de geçerli olabileceğini göstermektedir. Yapılan analizler sonucunda InXEY mal grubu için tespit edilen bu paradoks, ilgili mal grubunda bir kalite ve rekabet gücü artışının göstergesi niteliğinde olup, bu mal grubunda ihracatın sadece fiyat unsuru ile açıklanamayacağını göstermektedir. Son olarak, kriz dönemlerini temsil eden kukla değişkenin %1 düzeyinde anlamlı olduğu ve kriz dönemlerinde ilgili mal grubu ihracatında yaklaşık %0,08 düşüş gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Tablo 11: lnXEY için ARDL Modeli Kısa Dönem Katsayıları ve Hata Düzeltme Katsayısı

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	p-değeri
C	-3,892	5,060	-7,692	0,000*
@TREND	-0,008	0,001	-7,752	0,000*
D(LNXEY(-1))	-0,271	0,092	-2,957	0,005*
D(LNXEY(-2))	-0,301	0,091	-3,310	0,002*
D(LNXEY(-3))	-0,343	0,087	-3,934	0,000*
D(LNHC)	0,182	0,156	1,166	0,250
D(LNHC(-1))	-0,741	0,162	-4,559	0,000*
D(LNHC(-2))	-0,496	0,147	-3,364	0,002*
D(LNHC(-3))	-0,394	0,150	-2,618	0,012**
D(LNHC(-4))	-0,366	0,157	-2,335	0,024**
D(LNEUR28)	5,733	1,226	4,677	0,000*
D(LNEUR28(-1))	2,977	1,388	2,144	0,037**
D(LNRER)	0,165	0,069	2,405	0,020**
D(LNGFI)	-0,223	0,065	-3,424	0,001*
D(LNGFI(-1))	-0,204	0,067	-3,041	0,004*
D(LNGFI(-2))	-0,091	0,064	-1,431	0,159
D(LNGFI(-3))	-0,184	0,058	-3,152	0,003*
KUKLA	-0,075	0,019	-3,901	0,000*
CointEq(-1)****	-0,637	0,083	-7,703	0,000
**** p değeri güvensizdir				
t-Sınır Testi İstatistiği	Kritik	α	I(0)	I(1)
Değerler				
CointEq (-1) t = -7.702648		%10	-3,13	-4,21
		%5	-3,41	-4,52
		%1	-3,96	-5,13

Uzun dönem ARDL (4, 5, 2, 0, 1, 4) modeline uygun olarak hesaplanan kısa dönem ARDL modeli Tablo 11’de gösterilmiştir. Hata düzeltme modeline (ECM_{t-1}) ait **** olarak gösterilen istatistiğin çalışması için katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir. $t = -7,702$ olarak hesaplanan istatistik değeri güvenli olmasına rağmen standart t dağılımına uymadığından dolayı p değeri güvensizdir. Bundan dolayı hata düzeltme katsayısının anlamlılığını sınamak için yapılan t-sınır testi sonucuna göre t istatistiği (-7.702648) mutlak değer olarak bütün kritik değerlerden büyük olması dolayısıyla %1 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca hata düzeltme katsayısının negatif olması hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını göstermektedir. Buna göre, -0,637 olarak hesaplanan hata düzeltme katsayısı, kısa dönemde bir şok etkisi dolayısıyla meydana gelecek bozulmanın %64’ünün bir dönem (3 ay) sonra dengeye geleceğini, tam uyarılmanın ise yaklaşık 1,4 dönem (yaklaşık 4,5 ay) sonra gerçekleşeceğini göstermektedir.

4.3. Nedensellik Test Sonuçları

TY nedensellik analizi ile aralarındaki nedensellik ilişkisi incelenecek değişkenler, ARDL modellerinde bağımlı değişken olarak kullanılan $\ln XYR$ ve $\ln XEY$ ve bağımsız değişken olarak kullanılan $\ln HC$, $\ln EUR28$, $\ln PX$, $\ln RER$ ve $\ln GFI$ değişkenlerinden oluşmaktadır. ARDL sınır testinde olduğu gibi TY nedensellik analizi yapılırken $\ln XYR$ ve $\ln XEY$ değişkenleri ayrı modellerde ile analize tabi tutulacaktır.

TY nedensellik testinde ilk olarak birim kök testleri aracılığıyla değişkenlerin en yüksek bütünleşme derecelerinin (d_{max}) bilinmesi gerekmektedir. Daha önce yapılan birim kök analizleri ile en yüksek bütünleşme derecesinin ($d_{max}=1$) olduğu tespit edilmiştir. Daha sonra değişkenlerin optimal gecikme uzunluğunun tespiti için seviye değerleri kullanılarak standart VAR modeli oluşturulmuştur. Optimal gecikme uzunluklarının belirlenmesi için kurulan VAR modelleri, Tablo 12 ve Tablo 13'te gösterilmiştir.

Tablo 12: VAR Modeli Optimal Gecikme Uzunluğu ($\ln XYR$)

Gecikme	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1,42E-15	-17,15905	-16,77663	-17,00697
1	473,79890	2,14E-18	-23,66558	-22,13588*	-23,05727
2	107,08800	9,24E-19	-24,53024	-21,85326	-23,46569
3	56,96306	8,87E-19	-24,63307	-20,80883	-23,11229
4	101,47870	2,89E-19	-25,87407	-20,90255	-23,89705
5	64,94569*	1,85e-19*	-26,52526*	-20,40647	-24,09201*

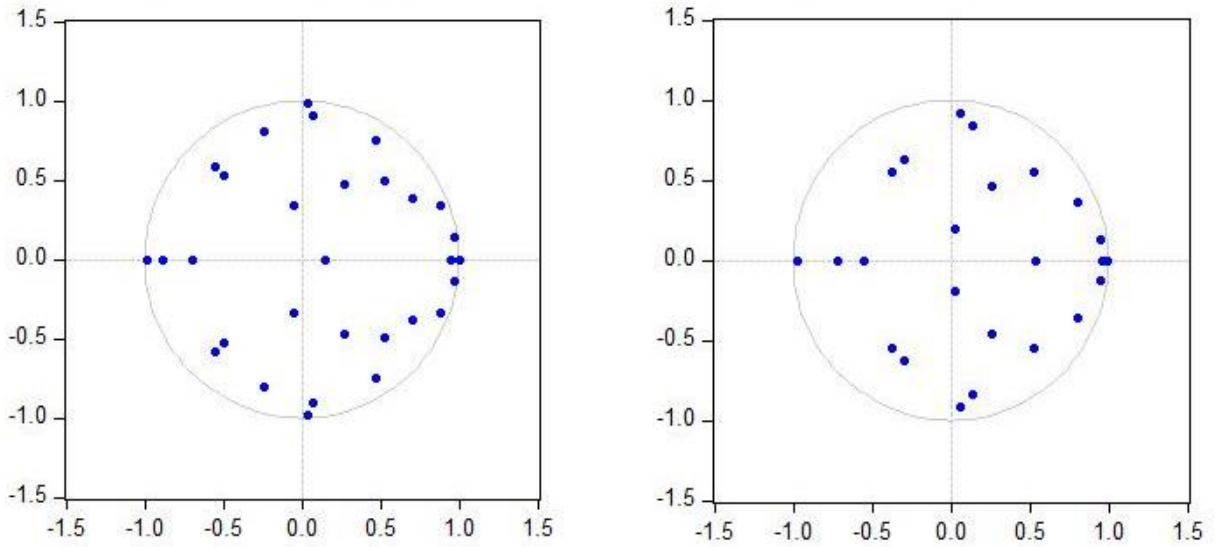
Tablo 13: VAR Modeli Optimal Gecikme Uzunluğu ($\ln XEY$)

Gecikme	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1,63E-13	-12,41653	-12,22532	-12,34049
1	790,83890	1.94e-18	-23,75930	-22,42082*	-23,22703
2	111,52520	8.00e-19	-24,66807	-22,18231	-23,67956
3	62,11336	7.05e-19	-24,84847	-21,21543	-23,40373
4	83,40115	3.54e-19	-25,64745	-20,86714	-23,74648*
5	57,84021*	2.77e-19*	-26,07937*	-20,15179	-23,72216

Tablo 12'de $\ln XYR$ değişkeni ve $\ln HC$, $\ln EUR28$, $\ln PX$, $\ln RER$, $\ln GFI$ değişkenleri için kurulan VAR modelinin optimal gecikme uzunlukları, Tablo 13'te $\ln XEY$ değişkeni ve $\ln HC$, $\ln EUR28$, $\ln PX$, $\ln RER$, $\ln GFI$ değişkenleri için kurulan VAR modelinin optimal gecikme uzunlukları tespit edilmiştir. Buna göre birinci grupta ($\ln XYR$) 4 bilgi kriteri, ikinci grupta ($\ln XEY$) 3 bilgi kriteri, optimal gecikmeyi 5. gecikme olarak bulmuştur. Optimal gecikme uzunluğunun tespitinden sonra kurulan VAR modelinin istikrar koşulunu sağlayıp sağlamadığı, otokorelasyon ve değişen varyans sorunu olup olmadığı incelenecektir.

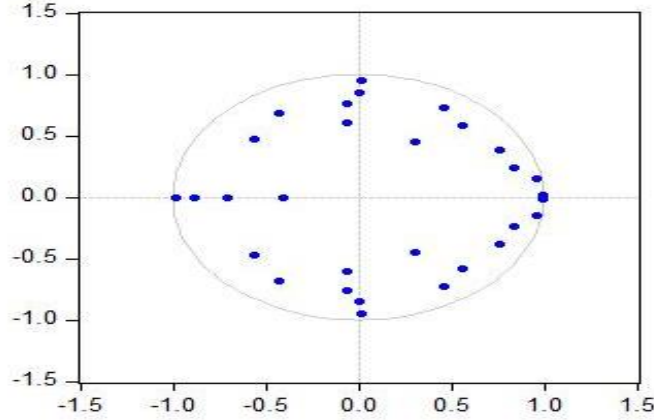
Kurulan VAR modelleri, bütün varsayımları sağlamak zorundadır. Eğer optimal gecikme uzunlukları ile kurulan modeller uygun model koşulunu sağlamazsa, AIC bilgi kriteri kullanılarak uygun model yapısı elde edilinceye kadar gecikme sayısı değiştirilecektir. Kurulan modeller için ilk olarak istikrar koşulunu sağlayıp sağlamadığı incelenecektir. VAR denklem sisteminin otoregresif karakteristik köklerinin mutlak değerce 1'den küçük olması, birim çember grafiği içerisinde kalması gerekmektedir.

Şekil 3: VAR İstikrar Koşulu Birim Çember Grafikleri (lnXYR)



Şekil 3'te ilk çember grafik lnXYR değişkeninin yer aldığı model için optimal gecikme uzunluğu olarak belirlenen 5. gecikmeye ait karakteristik köklerin yer aldığı görseldir. Bu gecikme uzunluğunda karakteristik köklerden bir tanesi ($1.001964 > 1$) birim çemberin dışında kaldığı için 5. gecikmenin istikrar koşullarını sağlamadığı görülmüştür. Bundan dolayı AIC bilgi kriterine göre mutlak değerce en yüksek değere sahip uzunluk olan 4. gecikme uzunluğu ile istikrar koşulu tekrar sınanmıştır. Şekil 3'te sağ bölümde gösterilen 4. gecikme uzunluğuna ait çember grafikte bütün karakteristik kökler (Mutlak değerce en büyük karakteristik kök değeri $0.992055 < 1$) birim çemberin içinde yer almaktadır. Dolayısıyla 4. gecikme uzunluğunun istikrar koşullarını sağladığını söylemek mümkündür.

Şekil 1: VAR İstikrar Koşulu Birim Çember Grafikleri (InXEY)



Şekil 4, InXEY değişkeninin yer aldığı model için optimal gecikme uzunluğu olarak belirlenen 5. gecikmeye ait karakteristik köklerin yer aldığı çember grafiğe ait görseldir. Buna göre 5. gecikme uzunluğunu için bütün karakteristik kökler (Mutlak değerce en büyük karakteristik kök değeri $0.991429 < 1$) birim çemberin içinde yer almaktadır. Dolayısıyla 5. gecikme uzunluğunun istikrar koşullarını sağladığını söylemek mümkündür. İstikrar koşulu sağlandıktan sonra modellerin otokorelasyon ve değişen varyans sınamalarının yapılması gerekmektedir.

Tablo 14: Otokorelasyon ve Değişen Varyans Testi Sonuçları (InXYR)

Otokorelasyon (LM) Testi		
Gecikme Uzunluğu	LM-Test İstatistiği	Olasılık Değeri
1	1,664841	0,0176
2	1,512276	0,0441
3	0,871131	0,6788
4	1,497361	0,0481
5	1,244442	0,1813
White Değişen Varyans Testi		
Gecikme Uzunluğu	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
4	1019,080	0,3972

Tablo 15: Otokorelasyon ve Değişen Varyans Testi Sonuçları (lnXEY)

Otokorelasyon (LM) Testi		
Gecikme Uzunluğu	LM-Test İstatistiği	Olasılık Değeri
1	1,188523	0,2398
2	1,313995	0,1361
3	1,011145	0,4634
4	1,348873	0,1149
5	0,733042	0,8593
6	0,935034	0,5790
White Değişen Varyans Testi		
Gecikme Uzunluğu	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
5	1285,583	0,3017

Tablo 14 ve Tablo 15'te görüldüğü üzere, iki modelin optimal gecikme uzunlukları için %1 anlamlılık düzeyinde otokorelasyon ve değişen varyans sorunu olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Bütün sına testlerinde varsayımların sağlanması sonucu, en yüksek bütünleşme derecesi olarak tespit edilen $d_{max}=1$ için lnXYR değişkeninin yer aldığı modelde 4. gecikme uzunluğu ($k=4$) ve lnXEY değişkeninin yer aldığı modelde 5. gecikme uzunluğu ($k=5$) için oluşturulan TY nedensellik testi sonuçları aşağıda gösterilmiştir.

Tablo 16: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları (lnXYR)

Nedenselliğin Tahmin Yönü	Gecikme Uzunluğu ($k+d_{max}$)	Wald X^2 İstatistiği	Olasılık değeri	Karar
lnHC → lnXYR	4+1	10,53903	0,0012	lnHC → lnXYR
lnEUR28 → lnXYR	4+1	0,057305	0,8108	lnEUR28 ⇌ lnXYR
lnPX → lnXYR	4+1	0,555596	0,4560	lnPX ⇌ lnXYR
lnRER → lnXYR	4+1	4,690938	0,0303	lnRER → lnXYR
lnGFI → lnXYR	4+1	1,312886	0,2519	lnGFI ⇌ lnXYR
lnXYR → lnHC	4+1	0,891311	0,3451	lnXYR ⇌ lnHC
lnXYR → lnEUR28	4+1	2,359587	0,1245	lnXYR ⇌ lnEUR28
lnXYR → lnPX	4+1	6,669199	0,0098	lnXYR → lnPX
lnXYR → lnRER	4+1	13,41949	0,0002	lnXYR → lnRER
lnXYR → lnGFI	4+1	0,209122	0,6475	lnXYR ⇌ lnGFI

Tablo 16'da görüldüğü üzere %1 anlam düzeyinde beşerî sermayeden (lnHC) ve %5 anlam düzeyinde reel döviz kurundan (lnRER) rekabet gücünü en çok arttıran ihracat mallarına (lnXYR) doğru Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmişken, hiçbir anlam düzeyinde nispi

ihracat fiyatından (lnPX), yurt dışı gelirinden (lnEUR28) ve sabit sermaye yatırımlarından (lnGFI), lnXYR mal grubuna doğru Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. lnXYR mallarından reel döviz kuruna (lnRER) ve nispi ihracat fiyatına (lnPX) doğru %1 anlam düzeyinde Granger nedensellik tespit edilmişken, diğer değişkenlere doğru hiçbir anlam düzeyinde, Granger nedensellik tespit edilmemiştir.

Literatürde ihracat ile beşerî sermaye, yurt dışı gelir düzeyi ve sabit sermaye yatırımları arasında reel döviz kuru ve nispi ihracat fiyatları arasında nedensellik ilişkisi olması beklenmektedir. Ancak bu ilişkinin ilgili ihracat mallarında sadece beşerî sermaye ve reel döviz kuru açısından geçerli olduğu görülmüştür.

Tablo 17: Toda-Yamamoto Nedensellik Testi Sonuçları (lnXEY)

Nedenselliğin Tahmin Yönü	Gecikme Uzunluğu (k+d _{max})	Wald X ² İstatistiği	Olasılık değeri	Karar
lnHC → lnXEY	5+1	7,329587	0,0068	lnHC → lnXEY
lnEUR28 → lnXEY	5+1	5,682887	0,0171	lnEUR28 lnXEY
lnPX → lnXEY	5+1	4,639654	0,0312	lnPX → lnXEY
lnRER → lnXEY	5+1	0,546259	0,4599	lnRER ⇄ lnXEY
lnGFI → lnXEY	5+1	0,358783	0,5492	lnGFI ⇄ lnXEY
lnXEY → lnHC	5+1	1,047525	0,3061	lnXEY ⇄ lnHC
lnXEY → lnEUR28	5+1	24,76899	0,0000	lnXEY → lnEUR28
lnXEY → lnPX	5+1	4,755762	0,0292	lnXEY → lnPX
lnXEY → lnRER	5+1	4,093253	0,0431	lnXEY → lnRER
lnXEY → lnGFI	5+1	1,373764	0,2412	lnXEY ⇄ lnGFI

Tablo 17’de görüldüğü üzere %1 anlam düzeyinde beşerî sermayeden (lnHC), %5 anlam düzeyinde yurt dışı gelirinden (lnEUR28) ve nispi ihracat fiyatından (lnPX) ihracatta en yüksek paya sahip ve rekabette avantajlı konumda mallara (lnXEY) doğru Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmişken, hiçbir anlam düzeyinde reel döviz kurundan (lnRER) ve sabit sermaye yatırımlarından (lnGFI) ihracatta en yüksek paya sahip rekabette avantajlı konumda mallara (lnXEY) doğru Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. lnXEY’den %1 anlam düzeyinde yurt dışı gelir düzeyine (lnEUR28), %5 anlam düzeyinde nispi ihracat fiyatına (lnPX) ve reel döviz kuruna (lnRER) doğru Granger nedensellik tespit edilmişken, diğer değişkenlere doğru hiçbir anlam düzeyinde Granger nedensellik tespit edilmemiştir.

5. Sonuç, Tartışma ve Öneriler

Araştırmada ihracat talep fonksiyonunun tahmini, XYR ve XEY bağımlı değişkenlerinin yer aldığı, iki farklı model aracılığıyla gerçekleştirilmiştir. İhracat talep fonksiyonunu tahmin etmek



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

veya ihracatı etkileyen değişkenleri araştırmak için yapılan uygulamalı çalışmalara dair yapılan literatür taraması sonucu çalışmalarda, beşerî sermaye, reel döviz kuru, yurt dışı gelir düzeyi, sabit sermaye yatırımları, doğrudan yabancı yatırımlar, teknoloji düzeyi ve nispi ihracat fiyatı değişkenlerinin kullanıldığı görülmüştür. Bu araştırma kapsamında kurulan ihracat talep fonksiyonu; beşerî sermaye, reel döviz kuru, nispi ihracat fiyatı, yurt dışı gelir düzeyi ve gayrisafi sabit sermaye yatırımı değişkenleri aracılığıyla tahmin edilmiştir.

İhracat talebini etkileyebileceği düşünülen faktörler ile 2001-2019 dönemine ait üçer aylık verilerle iki farklı model kurularak, ARDL sınır testi yapılmıştır. Buna göre, XYR mal grubunun yer aldığı sınır testinde, uzun dönemde, beşerî sermayede yaşanan %1'lik artışın %1,02 civarında, sabit sermaye yatırımlarında meydana gelen %1'lik artışın %0,45 civarında, reel döviz kurunda meydana gelen %1'lik düşüşün %0,40 civarında ihracatı arttırdığı; AB 28 ülkelerinin gelirinde yaşanan %1'lik artışın ilgili ürün grubu ihracatında %1,95 civarında düşüşe neden olduğu, nispi ihracat fiyatının ise bütün anlam düzeylerinde etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna varılmıştır. XEY mal grubunda, uzun dönemde beşerî sermayede yaşanan %1'lik artışın %0,78 civarında, AB 28 ülkelerinin gelirinde yaşanan %1'lik artışın %2,53 civarında, nispi ihracat fiyatlarında yaşanan %1'lik artışın %0,53 civarında, reel döviz kurunda yaşanan %1'lik bir düşüşün %0,42 civarında ihracatı arttırdığı sabit sermaye yatırımlarının etkisinin ise bütün düzeylerde anlamsız olduğu tespit edilmiştir.

İki ihracat grubu açısından ortak bir değerlendirme yapıldığında, ilgili mallarda beşerî sermayenin önemli bir belirleyici olduğu görülmüş ve bu açıdan beşerî sermayenin ihracat üzerindeki etkisinin Branson'un (1971), Chuang'un (2000), Contractor ve Mudambi'nin (2008) çalışma bulgularını destekler nitelikte olduğu tespit edilmiştir. Beşerî sermayenin ardından en önemli ortak etkileyici değişken reel döviz kuru olmuştur. Bu sonuç itibarıyla Chaudhary, Hashmi ve Khan'ın (2016), Uygur'un (1998), Kasman ve Kasman'ın (2005), Palazzo ve Rapetti'nin (2017), Karas ve Karas'ın (2017), Choi ve Pyun'un (2018), Arslan ve Wijnbergen'in (1993), Rasbin ve diğerlerinin (2021), Karagöz ve Doğan'ın (2005), Yamak ve Korkmaz'ın (2005), Aktaş'ın (2010) çalışma sonuçlarını destekler nitelikte bulgulara erişilmiştir.

Beşerî sermaye ve reel döviz kuru arasında bir karşılaştırma yapıldığında, beşerî sermayenin etkisinin iki mal grubu açısından da reel döviz kuru etkisinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Öte yandan beşerî sermaye, nispi ihracat fiyatı aracılığıyla maliyet/fiyat avantajı yaratmaktan ve fiziksel yatırımı arttırmaktan da daha etkili olmuştur. Hatta, XEY mal grubunda çeşitli nedenlerle nispi ihracat fiyatlarının artmasına rağmen ihracatın artması dolayısıyla maliyet/fiyat rekabetinin etkisiz olduğu tespit edilmiştir. Araştırma sonucundan elde edilen bu durum Kaldor'un (1978), Fagerberg'in (1996) ve Grabner ve diğerlerinin (2019) yaptıkları çalışmalarda elde ettikleri bulguları destekler niteliktedir. Bu durumun en basit açıklamalarından birisi daha yüksek fiyatların daha yüksek kaliteyi yansıttığı görüşüdür. Maliyetlerde meydana gelen artışlar, diğer ülkelere göre artan kalite veya rekabet gücünün bir göstergesi olarak görülmektedir (Boggio & Barbieri, 2016, s. 2). Bu etki XEY mal grubu içerisinde de Türkiye'nin ihracatı açısından lokomotif konumunda olan otomotiv sektörünün bulunmasından kaynaklanmaktadır. Liberal ekonomi politikasına geçişten sonra Türk otomotiv sanayi içerisinde yabancı yatırımlar önemli yer tutar hale gelmesi sayesinde teknoloji transferleri sağlanmış ve Türk otomotiv sanayi uluslararası rekabete uyum sağlayarak küresel üretim ve dağıtım ağına entegre olan güçlü bir konuma yükselmiştir (Polat M. A., 2019, s. 509).



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

Uluslararası rekabete uyum sağlayan Türk otomotiv sektöründe ihracat fiyatlarının artmasına rağmen tercih edilme düzeyinin artması literatürdeki genel kabulün aksine fiyat avantajının rekabette etkisiz olduğunu ve Kaldor Paradoksunun bu mal grubu için de geçerli olduğunu göstermiştir. XYR mal grubunda nispi ihracat fiyatlarının anlamsız bulunması fiyat avantajının ihracat üzerinde etkisiz olduğunu göstermiştir. Bu mal grubunda elde edilen bulgular Husein'in (2008), Altıntaş'ın (2013), Kasman ve Kasman'ın (2005) çalışmalarını destekler niteliktedir. İki mal grubu açısından nispi ihracat fiyatlarının farklı etkileri olmasının ilgili mal gruplarının içerikleri dolayısıyla fiyat esnekliklerinden ki farktan kaynaklandığı kanısına varılmıştır. Bu açıdan maliyet/fiyat avantajı yaratmanın bütün mal gruplarında rekabet avantajı elde etmek için yeterli olmadığı görülmüştür.

Yurt dışı gelir düzeyinin, XYR ve XEY mal gruplarını farklı yönlerde etkilediği tespit edilmiştir. Buna göre yurt dışı gelir düzeyini temsilen kullanılan AB 28 ülkelerinin gelir düzeyindeki artış, XYR mal grubu ihracatını düşürmekteyken, XEY mal grubu ihracatını arttırmaktadır. Bu durumun temel sebebinin, oluşturulan ihracat gruplarının içerdiği malların farklı özellikler teşkil etmesinden dolayı gelir esnekliklerindeki farktan kaynaklandığı düşünülmektedir. XYR mal grubu içerisinde önemli bir paya sahip olan gıda sektörünün olması ve bu sektörde yapılan harcamaların gelirle veya ürün niteliğindeki artışla paralel arttığı düşünülmektedir. Nitekim Ekelund ve diğerlerinin (2017), Nowak-Lehman ve diğerlerinin (2007), Gracia ve Magistiris'in (2016), Armağan ve Özdoğan'ın (2005), Millock ve Lars Garn'ın (2002) yaptığı çalışmaların bulguları bu sonucu destekler niteliktedir. Öte yandan XYR mal grubu içerisinde yer alan halı sektörünün en önemli ihracatçılardan olan Hollanda ve Belçika'nın birlik içerisinde olması dolayısıyla olası bir gelir artışı sonrası talebin kısmen birlik içine kaydığı ve yaşanan gelir artışı sonrası, halı sektörüne olan talepte yaşanan düşüşün bu mal grubunda gelir esnekliğini tersine döndürdüğü düşünülmektedir. Diğer taraftan yurt dışı gelir düzeyinde yaşanan %1'lik artışın XEY mal grubundaki ihracatı %2,53 civarında arttırması, yurt dışı gelir düzeyinin bu grup için en önemli değişken olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla, AB 28 ülkelerinin gelir düzeylerinde yaşanan artışın XEY mal grubunda rekabet gücünü arttırdığı görülmektedir. Bu mal grubu açısından elde edilen bulguların Altıntaş'ın (2013), Özmen'in (2014), Shane, Roe ve Somwaru'nun (2008), Bernard ve Jensen'in (2004), Kızıldere, Kabadayı ve Emsen'in (2014) yaptığı çalışmalarla uyumlu olduğu görülmüştür.

Döviz kurunun iki mal grubu ihracatı üzerinde de etkili olması, para politikalarının rekabet gücü yaratma konusunda kısmen etkili olabileceğini göstermiştir. Diğer bir faktör olan sabit sermaye yatırımlarının, XYR mal grubunda, döviz kurundan daha etkili olduğu görülmekle beraber, XEY mal grubunda herhangi anlamlı bir etkisinin olmadığı saptanmıştır. XYR ve XEY mal grubu arasındaki bu farkın sektörlerin yerlilik oranları ile ilgili olduğu, XYR mal grubunda sabit sermaye yatırımlarının etkili olmasının bu mal grubundaki gıda ve tekstil sektörlerinin yerlilik oranlarının yüksek olmasından kaynaklandığı tahmin edilmekte olup, elde edilen sonuçlar De Long ve Summers'in (1991), Levine ve Renelt'in (1992), Şeker ve Şimdi'nin (2017) çalışma sonuçlarını destekler niteliktedir. XEY mal grubunda en büyük kalemlerden biri olan otomotiv sektöründeki sabit sermaye yatırımlarının etkisiz olmasının, bu sektörde ağırlıklı olarak çok uluslu şirketlerin olmasıyla ilişkili olduğu kanısına varılmıştır.

Yapılan TY nedensellik analiziyle beşerî sermaye ve reel döviz kurundan XYR mal grubuna doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmişken, nispi ihracat fiyatından, yurt dışı gelirden ve sabit

sermaye yatırımlarından XYR mal grubuna doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. XYR mal grubu ihracatından reel döviz kuruna ve nispi ihracat fiyatına doğru nedensellik tespit edilmişken, diğer değişkenlere doğru nedensellik saptanamamıştır. Genel bir değerlendirme yapıldığında beşerî sermayeye sahip olmanın ihracat hacmini arttırarak rekabet gücü yaratma konusunda tek yönlü nedensellik sağladığı görülmektedir. Öte yandan reel döviz kuru ile ilgili mal grubu arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin tespiti, rekabet gücü elde etme açısından döviz kuru politikalarının etkili olabileceği, yaratılan rekabet gücünün de döviz kuru üzerinde etkili olabileceğini ve XYR mal grubundan nispi ihracat fiyatlarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi saptanması, ihracat fiyatlarının rekabette avantajlı konumdaki mallar tarafından belirlenebileceğini göstermiştir. Bu bulgular ARDL sınır testini destekler nitelikte sonuçlara ulaşıldığını göstermektedir.

XEY mal grubu için yapılan TY nedensellik analizi sonucunda beşerî sermaye, yurt dışı gelir düzeyi ve nispi ihracat fiyatından, XEY mal grubuna doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmişken, reel döviz kuru ve sabit sermaye yatırımlarından XEY mal grubuna doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir. XEY mal grubundan yurt dışı gelir düzeyine, nispi ihracat fiyatına ve reel döviz kuruna doğru nedensellik bulunmuşken, diğer değişkenlere doğru nedensellik saptanamamıştır. Elde edilen bu bulgular ARDL sınır testinden elde edilen sonuçları destekler niteliktedir. XEY mal grubu ihracatı gerçekleştirme nedenlerinden biri olarak beşerî sermayenin tespit edilmesi, beşerî sermaye yaratmanın önemini bir kez daha kanıtlar niteliktedir. En yüksek ihracat payına sahip bu mal grubunun avantaj elde edebilme nedenlerinden bir diğerinin ise yurt dışı gelir düzeyi olduğu anlaşılmaktadır. Yurt dışı gelir düzeyi ile XEY mal grubu arasında çift yönlü gerçekleşen bu nedensellik ilişkisi, AB ile Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin bir göstergesi niteliğindedir. Nispi ihracat fiyatları da bu mal grubunun ihracat hacminin nedenleri arasında yer almaktadır. ARDL sınır testinde belirtildiği üzere nispi ihracat fiyatının etkileri, literatürdeki beklentilerin aksine gerçekleşmiş olup fiyat artışlarının, ihracat artışına neden olduğu görülmüştür. Dolayısıyla en büyük ihracat mallarının olduğu bu grupta, maliyet/fiyat rekabetinin etkisiz olabileceği, ilgili sektörlerde elde edilen beşerî sermaye dolayısıyla işgücü maliyetlerinin artması, buna bağlı olarak ürün kalitesinin artmasının, maliyet/fiyat rekabetinden daha önemli bir hal alabileceği görülmektedir. XYR mal grubunda olduğu gibi XEY mal grubu ihracatından reel döviz kuruna ve nispi ihracat fiyatına doğru nedensellik tespit edilmiş olup bu durum elde edilen rekabet gücünün, döviz kuru ve ihracat fiyatlarını belirleme üzerinde etkili olabileceğini destekler niteliktedir.

Yapılan araştırma kapsamında Türkiye'nin daha çok emek yoğun sektörler olan tekstil ve gıda sektörlerinde rekabette avantajlı konuma sahip olduğu görülmekle beraber başta otomotiv ve savunma sanayilerinde olmak üzere orta-yüksek teknoloji yoğunluğuna sahip mallarda da zaman içerisinde rekabet gücünü arttırdığı görülmüştür. İki mal grubu için oluşturulan ihracat talep fonksiyonlarının ikisinde de en büyük etkiye sahip faktörün beşerî sermaye olduğu bulgusuna erişilmiştir. Diğer taraftan her ne kadar ülkeler, endüstriler ve firmalar için maliyet/fiyat avantajı elde etmenin rekabette büyük önem taşıdığı düşünülse de maliyet/fiyat avantajı ile ihracat arasında istenilen ilişkinin her zaman elde edilemediği görülmüştür. Bu açıdan ihracat edilen malın kalitesi, iş süreçleri, marka bilinirliği gibi endüstri ve firma kaynaklı faktörlerinde etkili olduğu göz ardı edilmemelidir.

Türkiye'nin ihracatının yaklaşık %30'unu temsil eden XEY mal grubuna ait ihracat talep fonksiyonunu en çok etkileme gücüne sahip yurt dışı gelir düzeyi olarak çalışmaya dahil edilen ve Türkiye'nin en önemli ihracat pazarının başında gelen AB'nin gelir düzeyindeki olası bir değişimin Türkiye ekonomisini yakından etkileme ihtimali ampirik analizlerin sonucu açıkça görülebilmektedir. Bu açıdan Gümrük Birliği'nin güncellenmesi, Avrupa Birliği ve üye ülkelerle var olan ilişkilerin korunması ve geliştirilmesi, tam üyelik konusunda uyum süreçleri göz önüne alınarak politikalar geliştirilmesi, mevzuat uyumunun sağlanması ve tam üyeliğin hedeflenmesi başta olmak üzere yakın, komşu ve ihracat pazarı olma potansiyeli olan ülkelerle iyi ilişkileri hedefleyen politikaların sürekliliğinin sağlanması gerekmektedir.

Türkiye'de uygulanan döviz kuru politikalarının iki modelde ihracat talep fonksiyonunu etkilediği görülmüştür. Araştırma kapsamında reel döviz kurunun ihracatı etkileme gücü olduğu tespit edilmiş olsa da döviz kuru politikaları belirlenirken, Türkiye'nin ihracatının, ithalata bağımlılığı göz önüne alınması gerekmektedir. Aksi durumda döviz kurundaki değişimler, ihracatta istenilen artışı sağlamadığı gibi girdi maliyetlerinin ve enflasyonun artmasına neden olabilmektedir. Ayrıca nispi ihracat fiyatları etkilerinin, reel döviz kuru etkilerinden farklı olabileceği, ikisinin farklı yönlerde hareket edebileceği görülmüştür. Bununla birlikte ihracatı etkileme gücüne sahip döviz kuru politikalarının, sadece rekabetçi bir ihracat yapısına odaklanmaktan ziyade bütüncül bir bakış açısıyla, ülkenin makroekonomik istikrarı, refah seviyesi, enflasyon oranı ve ihracatın yüksek oranda ithalata bağımlı göz önünde bulundurularak belirlenmesi gerekmektedir.

Kaynakça

- Aktaş, C. (2010). Türkiye'de Reel Döviz Kuru ile İhracat ve İthalat Arasındaki İlişkinin VAR Tekniğiyle Analizi. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (11), 123-140.
- Altıntaş, H. (2013). Türkiye'de Petrol Fiyatları, İhracat ve Reel Döviz Kuru İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ve Dinamik Nedensellik Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi* 9(19), 1-30.
- Arize, A. C. (2001). Traditional Export Demand Relation and Parameter Instability: An Empirical Investigation. *Journal of Economic Studies* 28(6), 378-396.
- Armağan, G., & Özdoğan, M. (2005). *Ekolojik Yumurta ve Tavuk Etinin Tüketim Eğilimleri ve Tüketici Özelliklerinin Belirlenmesi*. *Hayvansal Üretim* 46 (2), 14-21.
- Arslan, İ., & Wijnbergen, S. V. (1993). Export Incentives, Exchange Rate Policy and Export Growth in Turkey. *The Review of Economics and Statistics* 75(1), 128-133.
- Ay, A., & Yardımcı, P. (2008). Türkiye'de Beşeri Sermaye Birikimine Dayalı AK Tipi İçsel Ekonomik Büyümenin Var Modeli İle Analizi. *Maliye Dergisi* 155, 39-52.
- Bakış, O. (2018). Zincirlenmiş Hacim Serileri ile GSYH'de Ne Değişti? *Ekonomi-tek* 7(2), 1-36.
- Barro, R. J., Mankiw, N. G., & Martin, X. S.-I. (1995). Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth. *The American Economic Review* 85(1), 103-115.



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

- Bassanini, A., & Scarpetta, S. (2002). Does Human Capital Matter for Growth in OECD Countries? A Pooled Mean-group Approach. *Economics Letters* 74, 399-405.
- Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2004). Entry, Expansion, and Intensity in the US Export Boom, 1987–1992. *Review of International Economics* 12(4), 662-675.
- Boggio, L., & Barbieri, L. (2016). International Competitiveness in Post-Keynesian Growth Theory: Controversies and Empirical Evidence. *Cambridge Journal of Economics*, 1-23.
- Branson, W. H., Junz, H. B., Gordon, R. A., & Krause, L. (1971). Trends in U.S. Trade and Comparative Advantage. *Brookings Papers on Economic Activity* 2, 285-345.
- Chaudhary, G. M., Hashmi, S. H., & Khan, M. A. (2016). Exchange Rate and Foreign Trade: A Comparative Study of Major South Asian and South-East Asian Countries. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 230, 85-93.
- Choi, B.-Y., & Pyun, J. H. (2018). Does real exchange rate depreciation increase productivity? Analysis using Korean firm-level data. *The World Economy* 41(2), 604-633.
- Choudhury, R. Z. (2001). Export Demand Function of Bangladesh: An Econometric Exercise. *The Bangladesh Development Studies* 27(3), 67-90.
- Chuang, Y.-c. (2000). Human Capital, Exports, and Economic Growth: A Causality Analysis for Taiwan, 1952–1995. *Review of International Economics*, 8 (4), 712–720.
- Contractor, F. J., & Mudambi, S. M. (2008). The Influence of Human Capital Investment on the Exports of Services and Goods: An Analysis of the Top 25 Services Outsourcing Countries. *Management International Review* 48, 433-445.
- De Long, J. B., & Summers, L. H. (1991). Equipment Investment and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 445-502.
- Doğanlar, M., Bal, H., & Özmen, M. (2003). Uluslararası Ticaret ve Türkiye'nin İhracat Fonksiyonu. *Manas Üniversitesi SBD* 7, 83-109.
- Ekelund, L., Fernqvist, F., & Tjarnemo, H. (2007). Consumer Preferences for Domestic and Organically Labelled Vegetables in Sweden. *Food Economics - Acta Agriculturae Scandinavica* 4(4), 229-236.
- Fagerberg, J. (1996). Technology and Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy* 12(3), 1-26.
- Gräbner, C., Heimberger, P., & Kapeller, J. (2019). Export Performance, Price Competitiveness and Technology: Revisiting the Kaldor Paradox. *ICAE Working Paper Series* 88, 1-12.
- Gracia, A., & Magistris, T. (2016). Consumer preferences for food labeling: What ranks first? *Food Control* 61, 39-46.
- Husein, J. (2008). Traditional Export Demand Relation: Cointegration and Parameter Constancy Analysis. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies* 5(2), 41-65.



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

İbrahim, M. A. (2012). Merchandise Export Demand Function for Egpyt: A Panel Data Analysis. *Applied Econometrics and International Development* 12(1), 107-116.

Jamal, H. (2008). Traditional Export Demand Relation: A Cointegration and Parameter Constancy Analysis. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies* 5(2), 41-65.

Karagöz, M., & Doğan, Ç. (2005). Döviz Kuru Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 15(2), 219-228.

Karaş, G., & Karaş, E. (2017). Reel Efektif Döviz Kuru, İhracat ve İthalat Arasındaki İlişki: Türkiye Özelinde Ekonometrik Bir Değerlendirme. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 10, 27-46.

Kasman, A., & Kasman, S. (2005). Reel Efektif Döviz Kurunun İhracat Arzı Üzerine Etkisi. *Öneri* 6 (23), 197-203.

Kızıldere, C., Kabadayı, B., & Emsen, S. (2014). Dış Ticaretin Döviz Kuru Değişimlerine Duyarlılığı: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *International Journal of Economic and Administrative Studies* 6(12), 39-54.

Kösekahyaoğlu, L., & Özdamar, G. (2005). Türkiye, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya ve Estonya'nın Sektörel Rekabet Gücü ve Dış Ticaret Yapısı Üzerine Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Sosyoekonomi*, 73-102.

Levine, R., & Renelt, D. (1992). A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *The American Economic Review* 82 (4), 942-963.

Mert, M., & Çağlar, A. E. (2019). *Eviews ve Gauss Uygulamalı Zaman Serileri Analizi*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Millock, K., & Lars Garn, H. (2002). Willingness to Pay for Organic Foods: A Comparison between Survey Data and Panel Data from Denmark. *12th annual EAERE (European Association of Environmental and Resource Economists) Conference*, (s. 1-23). Monterey.

Nanang, D. M. (2010). Analysis of Export Demand for Ghana's Timber Products: A multivariate Co-integration Approach. *Journal of Forest Economics* 16, 47-61.

Narayan, P. K. (2005). The Saving and Investment Nexus for China: Evidence from Cointegration Tests. *Applied Economics*, 1979-1990.

Nowak-Lehman, F., Herzer, D., Martinez-Zarzoso, I., & Vollmer, S. (2007). The Impact of a Customs Union between Turkey and the EU on Turkey's Exports to the EU. *Journal of Common Market Studies* 45 (3), 719-743.

Özmen, E. (2014). Reel Döviz Kuru ve Türkiye Dış Ticaret Dinamikleri. Ankara: *ERC Working Papers in Economics* 14(12).

Palazzo, G., & Rapetti, M. (2017). Real Exchange Rate and Export Performance in Argentina, 2002–2008. *Journal of Post Keynesian Economics* 40(1), 75-94.



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

Polat, M. A. (2019). Türk Otomotiv Sektörünün Ekonomik Büyümeye Etkisi: Karşılaştırmalı Bir Ekonometrik Analiz. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi* 19(73), 504-521.

Rasbin, M., Ikhsan, M. Y., Gitaharies, B., & Affandi, Y. (2021). Real exchange rate undervaluation and Indonesia's manufacturing exports. *Cogent Economics & Finance* 9 (1), 1-22.

Shane, M., Roe, T., & Somwaru, A. (2008). Exchange Rates, Foreign Income, and U.S. Agricultural Exports. *Agricultural and Resource Economics Review* 37(2), 160-175.

Stucki, T. (2016). How the Founders' General and Specific Human Capital Drives Export Activities of Start-ups. *Research Policy* 45, 1014-1030.

Şeker, A., & Şimdi, H. (2017). Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve Sabit Sermaye Yatırımlarının İhracat Üzerindeki Etkisi: Türkiye Üzerine Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. V. *Anadolu International Conference in Economics* (s. 1-16). Eskişehir: Econ Anadolu.

Taban, S. (2010). *İçsel Büyüme Modelleri ve Türkiye*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Uygur, E. (1998). *Export Policies and Export Performance: The Case of Turkey*. R. Safadi içinde, *Opening Doors to the World: A New Trade Agenda for the Middle East* (s. 1-391). Egpy, Cairo: The American University in Cairo Press International Development Research Centre.

Yamak, R., & Korkmaz, A. (2005). Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret Dengesi. *Ekonometri ve İstatistik* 2, 16-38.

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

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



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

Factors Affecting the Competitiveness of Turkish Exports:

An Econometric Analysis (2001-2019)

Oğuz Yıldırım, Hakkı Özbaş

Extended Abstract

Turkey abandoned the import substitution policies it had followed until the 1980s after 1980 within the scope of liberalization initiatives and started to compete in world markets. Although Turkey, which pursued open policies after 1980, managed to achieve competitiveness in various sectors, it could not achieve the desired increase in competitiveness in the goods subject to export. The motivation that emerged from this research in this direction was to contribute to the literature by determining which macroeconomic factors are related to the export goods that Turkey has an advantage in competition.

It is aimed to predict the macroeconomic factors that are thought to affect export demand in terms of the goods groups in which it is advantageous and to estimate the export demand function and to present policy recommendations in line with the findings obtained. In the study, the selected export data determined as a result of the competitiveness measurement obtained with the post-trade data and the models to be established for the estimation of the export demand function created with explanatory variables that are thought to affect exports, the econometric methods to be used to test the export demand function and the data obtained for the application are explained. In the conclusion part, the findings of the econometric analyzes obtained as a result of the applications were evaluated.

The aim of the study is to determine the effects of the factors that are likely to affect the export levels of the goods determined to be in an advantageous position in Turkey's competition and therefore its competitiveness on export demand. In this context, the variables used to predict the export demand function in the econometric analysis are; real exports, human capital, relative export price, real exchange rate, gross fixed capital investments and foreign country income. For the period covering the years 2001-2019, ARDL boundary test and Toda-Yamamoto causality analyzes were performed to determine the relationships between exports and explanatory variables. The estimation of real exports was realized by creating two different groups of goods. While one of the goods groups was obtained from the total export amounts of the goods with positive competitiveness that Turkey exports the most (XEY) ("Knitted clothing and accessories," "Unknitted clothing and accessories," "Iron or steel goods," and "Motor land vehicles, tractors, bicycles, motorcycles and other land vehicles, their parts, parts, accessories") and the other is the total export of the goods that increased Turkey's competitiveness the most from 2001 to 2019 (XYR) "Floor coverings from carpets and other weaving materials," "Milling products, malt, starch, inulin, wheat gluten," "Miscellaneous manufactured goods (hygienic towels, diapers, pens, lighters, zippers, and brushes etc.)," "Grain, flour, starch or dairy preparations, pastry products," "Wadding, felt and non-woven textiles mensucat , special yarns, twine, cord, rope, rope and articles made of them," "Knitted goods," and "Weapons and ammunition, their parts, sections parts and accessories.")



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

As a result of the research, it was seen that the most important factor in terms of both long-term relationship and causality relationship for the two export groups was human capital. In addition, it was found that the real exchange rate affected the two export groups in the long term and it was concluded that the effects of the explanatory variables of foreign income level, gross fixed capital investment and relative export price and causality relations differed in terms of the two groups of goods formed.

In this study, Turkey's position in world trade for goods subject to export was tried to be determined with the derivatives of the comparative superiority method explained without any regional and country comparison or restriction. For this, the Balassa Index, also known as the Declared Comparative Advantages Index (RCA), and the Relative Export Advantage (RMX), Relative Import Penetration (RMP) and Relative Trade Advantage Indices (RTA) developed by Vollrath were used. While determining Turkey's competitiveness, the explained comparative advantage methods were preferred due to the differences in non-price factors in international trade as well as the relative costs and the success in the exports of countries according to a certain system worldwide.

Within the scope of the study, during the calculation of the announced comparative advantage indices, the import and export data obtained on the basis of the Harmonized System Nomenclature developed by the World Customs Organization were accessed from the website named www.trademap.org, where the International Trade Centre (ITC) presented the data of more than 220 countries and regions on the basis of the Harmonized System Nomenclature for 19 periods covering the years 2001-2019. When creating the indices, the calculation was made by including all existing commodity groups (Chapter 96) except for the group numbered 99 in the Harmonized System Nomenclature. The group numbered 99 was not included in the calculation within the scope of the study because it was reserved for special purposes. In addition, the pandemic that affected the world in 2020 adversely affected global foreign trade. Therefore, it was not included in the study after 2019 in order to make a healthier competitiveness measurement.

The RCA index, developed by Balassa (1965), which is used to determine the competitiveness position of countries, as a whole or sectorally against certain countries, country groups, or the whole world, is one of the most widely used methods in studies. Since 1965, when it was proposed by Balassa, it has been applied in academic publications as an indicator of specialization in international trade, as well as in reports such as UNIDO 1986, World Bank 1994 and OECD 2011 reports. The basic criterion in the interpretation of the index is made according to whether the value obtained is greater than or less than 1. The authors developed different criteria to interpret the result more easily.

One of the most effective tools for determining a country's competitive advantages in relation to export volume and relative trade shares is the relative trade advantage index (RTA) and the disclosed competitiveness index (RCA) developed by Vollrath. The Vollrath index shows the advantages and disadvantages of net trade, taking into account both exports and imports. The indices developed by Vollrath as the relative trade advantage index (RTA), the relative export advantage (RXA) and the relative import penetration index (RMP) were calculated with the formulas 1-2 (RXA), 1-3 (RMP) and 1-4 (RTA). While creating the RXA, RMP and RTA indices, as



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/fsecon.1127461

in the RCA index, the competitiveness of Turkey was calculated by including all import/export chapters without any goods restrictions and all world trade without country restriction or comparison. The RTA index is interpreted as a positive value, an explained comparative advantage, and a negative value is interpreted as an explained comparative disadvantage.

The use of export data only when calculating the RCA index, which is the form of the explained comparative advantages method developed by Balassa, can lead to significant differences between the RCA index and the results of the RTA index, which includes import data in the calculation within the indices developed by Vollrath. Even if countries have reached high export figures, the net export volumes of the countries are low in cases where intra-industrial trade is intensive, and even despite the high export volumes, the countries may be in the position of net importers. In this respect, in addition to the RCA index based on export data, the calculation, comparison and evaluation of the RTA index, which takes into account import and export data, makes it possible to reach more accurate results in terms of determining comparative advantages.

It has been determined that the export goods that have increased Turkey's competitiveness the most from 2001 to 2019 are products with low and medium-low technology density, and only "Weapons and ammunition, their parts, parts and accessories" are products with medium-high technology density. Even if the increase in the competitiveness of XYR goods, which represent a small part of the total export, as small as 4% on average, is a positive development for Turkey, the fact that none of these goods are products with high-tech density and have a very small share in total exports reduces the importance of this development.

On the other hand, it is seen that among the top ten goods with the highest share in Turkey's exports, there are only four goods that have a competitive advantage within the scope of RCA and RTA indices. It is thought that this situation is due to the fact that Turkey uses its resources inefficiently in other sectors with the highest share in total exports. Again, while three of the goods in this goods group (XEY) consist of products with low and medium-low technology density, only "Motor land vehicles, tractors, bicycles, motorcycles and other land vehicles, their parts, parts, accessories" are included in the class of products with medium-high technology density.

When a general evaluation is made, it is seen that the goods that Turkey is in an advantageous position in competition consist of labor/capital-intensive goods and that it has not made sufficient progress in technology-intensive goods. In this respect, Turkey needs to increase its R&D expenditures in order to achieve competitiveness in technology-intensive products, which have a very important place in the growth and development process of countries, to provide the appropriate macroeconomic and political environment in order to attract foreign investments that can provide technology transfer, and to develop policies for infrastructure investments that will support technological development. On the other hand, Turkey's creation of long-term development policies, especially creating human capital, which is the determinant of technology level, supporting branding processes and activities, and developing close relations with countries in the export market position, has the potential to be more effective than cost/price advantage policies in terms of achieving competitiveness. Trying to create a fiscal / price advantage in terms of goods subject to export through



Yıldırım, Ö. & Özbaş, H. (2023). Türkiye İhracatının Rekabet Gücünü Etkileyen Faktörler: Ekonometrik Bir Analiz (2001-2019). *Fiscaeconomia*, 7(1), 606-643. Doi: 10.25295/ fsecon.1127461

exchange rate policies does not provide the desired increase in exports due to Turkey's dependence on imports and may cause input costs and inflation to increase.



Research Article/Araştırma Makalesi

Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar

Approaches on the Efficiency and Necessity of Communication Tax in terms of Local Tax Nature

Fazıl AYDIN¹

Öz

Yerel hizmetlerin üretim ve sunumunu gerçekleştiren yerel yönetimlerin, üstlenmiş oldukları hizmet ve harcamaları yerine getirebilmeleri için mali yönden yapılarının güçlü olması gerekmektedir. Yerel yönetimlerin mali kaynaklarının süreklilik ve verimlilik özelliklerine sahip olması ise mali kaynaklarının etkinliğini sağlayıcı kavramlardır. Bu açıdan yerel yönetimlerin en önemli gelir kaynağı vergilerdir. Yerel yönetim vergi gelirleri içinde yer alan haberleşme vergisi, 1981 yılından itibaren Belediye Gelirleri Kanununda yer alarak uygulanmaya başlanılmıştır. İlk uygulandığı 1981 yılından günümüze haberleşme kaynakları ve haberleşme teknolojisi büyük bir değişime uğramasına karşın, kırk bir yıllık uygulama sürecine sahip olan haberleşme vergisinin kapsam ve uygulama şeklinde hiçbir değişime uğramamıştır. Gerek Türkiye’de ve gerekse dünyada büyük bir değişim, çeşitlilik ve ivme kazanmış olan haberleşme kaynak ve teknolojisi, haberleşmeyi insan yaşamında en önemli kullanım ve buna bağlı olarak en önemli harcama unsuru durumuna getirmesine karşın, Türkiye’de uygulanan haberleşme vergisi yerel yönetimlerin gelir unsuru olarak gelişim ve önem kazanamamıştır. Haberleşme vergisi yerel yönetimlerin düzenli ve sürekli olan gelir kaynaklarından biri olmasına karşın, yerel yönetimlerin toplam gelirleri içindeki payı son derece düşük düzeyde bulunmaktadır. Çalışmada haberleşme vergisinin etkinliği ve gerekliiği incelenerek öneriler ile yeni bir yaklaşıma ilişkin önermeler yapılmıştır.

Jel Kodları: H20, H21, H71

Anahtar Kelimeler: Yerel vergiler, Haberleşme vergisi, Etkinlik ve gereklik

¹ Doç. Dr., Hazine ve Maliye Bakanlığı, fazil.aydin@hotmail.com, ORCID: 0000-0001-7215-8809.



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaoconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

Abstract

10, punto, Calibri, iki yana yaslı. Özetler, en az 150, en fazla 250 kelime olmalıdır. 12, punto, Calibri, iki yana yaslı. Local governments, which produce and provide local services, need to have a strong financial structure in order to fulfill the services and expenditures they have undertaken. The continuity and efficiency of the financial resources of local governments are the concepts that ensure the effectiveness of their financial resources. In this respect, the most important source of income for local governments is taxes. Communication tax, which is included in local government tax revenues, has been included in the Law on Municipal Revenues since 1981 and has been implemented. Although communication resources and communication technology have undergone a great change since it was first implemented in 1981, the scope and application form of the communication tax, which has a forty-one-year implementation period, has not undergone any change. Communication resource and technology, which has gained a great change, diversity and momentum both in Turkey and in the world, has made communication the most important use in human life and accordingly, it became one of the most important expenditure elements. However, the communication tax applied in Turkey as an income element of local governments has not developed enough to be a significant source of income. Thus, despite communication tax being as one of the regular and continuous income sources of local governments, its share in the total income of local governments is at an extremely low level. In the study, the effectiveness and necessity of the communication tax were examined, and suggestions were made regarding a new approach.

Jel Codes: H20, H21, H71

Keywords: Local taxes, Communication tax, Activity and necessity



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscoeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/fsecon.1150849

1. Giriş

Belediyeler, belde sakinlerinin mahalli müşterek nitelikteki ihtiyaçlarını karşılamak üzere kurulan ve karar organı seçmenler tarafından seçilerek oluşturulan, idari ve mali özerkliğe sahip kamu tüzel kişileridir (Can, Şengöz ve Aydın, 2014: 21). Kamu maliyesi teorisi çerçevesinde yerel yönetimler tarafından yapılan kamu harcamaları ekonomik tanım kapsamında geniş anlamda, hukuki açıdan ise dar anlamda kamu harcaması niteliği taşımaktadır. Yerel yönetimler tarafından kamu harcaması yapılabilmesi için ise mali kaynağa gereksinimleri bulunmaktadır. Yerel yönetimlere gelir kaynağının sağlanması ve yerel vergileme yetkilerinin sınırları Anayasa ile belirlenmiştir. Yerel yönetimlere gelir kaynağı sağlanmasına yönelik genel ilkeler Anayasa ve ilgili kanunlar ile düzenlenmiştir. “Mahalli İdareler” başlığını taşıyan T.C. Anayasası'nın 127'nci maddesinde yerel yönetimler tanımlanarak; “...bu idarelere, görevleriyle orantılı gelir kaynakları sağlar.” hükmü yer almaktadır. Söz konusu anayasal düzenleme çerçevesinde yerel yönetimlere gelir sağlamak üzere çok sayıda çeşitli yasal düzenlemeler uygulanmaktadır.

Bu çerçevede yerel yönetimlerin en önemli mali kaynağı yerel kaynaklardan elde edilen öz gelirlerdir. Öz gelirler ise yerel yönetimlerin; tahsil etmek, muhasebe ve bütçelemek ile harcama yapmak yetki ve sorumluluğuna sahip olduğu gelirleridir. Yerel yönetimlerin öz gelirleri yerel yönetimlere tahsil etme yetkisi tanınmış olan vergi, harç, katılım payı, ücret ile işletme karı ve taşınmaz satışı/kiralanması yöntemiyle elde edilen gelirlerdir. Söz konusu öz gelirler içinde mali açıdan büyüklüğe sahip olan gelir türü ise vergilerdir. Yerel bir vergi niteliği taşıyan haberleşme vergisi de yerel yönetim öz gelirleri içinde yer almaktadır. 1948 yılından itibaren uygulanmakta olan haberleşme vergisinin yapısı, mali açıdan verimlilik ve etkinliği gerek uygulama açısından ve gerekse kuramsal açıdan tartışma ve değerlendirme konusu olma özelliği taşımaktadır.

Türkiye ve dünyadaki iletişim alanındaki değişim ve gelişimindeki sürekli güncellemelere karşın, haberleşme vergisinin konusu, mükellefi, matrahı ve oranındaki 1948 yılındaki statik yapısını kapsamlı bir değişime uğramadan sürdürmesi, haberleşme vergisinin yerel yönetim gelirleri içindeki etkisi ve öneminin azalmasına neden olmaktadır. Dolayısı ile haberleşme vergisinin gerekliliği ve etkinliğine ilişkin yeni yaklaşımlara gereksinim bulunmaktadır.

2. Haberleşme Vergisinin Yapısı ve Tarihsel Süreci

Haberleşme vergisi ilk olarak 5237 sayılı Kanun ile 1948 yılında “Telefon abone ve konuşma ücretlerinden belediye payı” adı altında belediye payı şeklinde yerel yönetim geliri niteliği kazanmıştır. Şehirler ve milletlerarası haberleşmeleri ayırık olmak üzere bütün telefon abone ve konuşma ücretlerine belediye meclislerinin kararı ile eklenen belediye payının tahsili PTT tarafından yapılarak ilgili belediyelere aktarılmıştır. Söz konusu “Telefon abone ve konuşma ücretlerinden belediye payı” 01.08.1948 tarihinden 29.05.1981 tarihine kadar uygulanmıştır. 2464 sayılı belediye Gelirleri Kanununda yapılan düzenleme ile 01.07.1981 tarihinden itibaren “Telefon abone ve konuşma ücretlerinden belediye payı” haberleşme vergisine dönüştürülerek; belediye sınırları ve mücavir alanlar içindeki abonelerinden Posta Telgraf Telefon işletmesi tarafından tahsil edilen telefon, teleks, faksimili ve data ücretleri (tesis, devir ve nakil ücretleri hariç) Haberleşme Vergisi kapsamına alınmıştır. Yapılan yeni düzenleme



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

çerçevesinde PTT tarafından bir ay içerisinde tahsil edilen telefon, teleks, faksimili ve data ücretlerine (Gider vergileri vergi matrahına dahil değildir.) isabet eden haberleşme vergisi, ilgili belediye idaresine tahsilatı takip eden ayın sonuna kadar beyan edilerek aynı sürede ödenmektedir. 406 sayılı Kanun çerçevesinde yapılan düzenleme ile 10.06.1994 tarihinden itibaren haberleşme vergisinin mükellefinin “Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi”nin olduğu hüküm altına alınmıştır.

Türkiye’de belediyelerin tahsil etme yetkisine sahip oldukları vergi gelirleri, 2464 sayılı Belediye Gelirleri Kanunu ve 1319 Sayılı Emlak Vergisi Kanunu’nda düzenlenmiştir. Haberleşme vergisi de belediyelerin tahsil yetkisinde olan vergidir. Haberleşme vergisinin tahsiline büyük şehir dışındaki belediyeler ve büyük şehir ilçe belediyeleri yetkilidir. Dolayısı ile büyükşehir belediyelerinin haberleşme vergisi tahsil yetkisi bulunmamaktadır. Haberleşme vergisinin tarihsel süreç içindeki değişimi aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 1. Haberleşme Vergisinin tarihsel Süreci

Uygulama Şekli	Mükellefi	Mükellefiyet Süresi	Vergi Oranı (%)	Vergi Oranı Uygulama Süresi
Telefon abone ve konuşma ücretlerinden belediye payı	PTT İdaresi	01.08.1948-29.05.1981	20	01.08.1948-29.05.1981
Haberleşme Vergisi	Posta Telgraf Telefon işletmesi	29.05.1981-10.06.1994	6	01.07.1981-21.01.1989
Haberleşme Vergisi	Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi	10.06.1994-Devam ediyor	1	21.01.1989-Devam ediyor

Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

Haberleşme vergisinin mükellefi telefon, teleks, faksimili ve data kullanıcıları olmayıp hizmet sağlayıcılarıdır. Dolayısı ile haberleşme vergisinin mükellefi 1948-1994 yılları arasındaki geçen kırk altı yıllık süreçte PTT, 1994 yılından itibaren ise Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi’dir. Haberleşme vergisinin oranı ise söz konusu verginin “Pay” şeklinde ilk olarak uygulanmaya başladığı 1948 yılından günümüze kadar değişim göstermiştir. 1948 ile 1981 dönemini içeren otuz üç yıllık süreçte %20, 1981 ile 1994 yılları arasındaki on üç yıllık süreçte % 6 oranlarında uygulanmış ve 1994 yılından itibaren ise % 1 oranında uygulanmaktadır.

3. Vergilendirme İlkeleri Açısından Haberleşme Vergisinin Değerlendirilmesi

Vergileme ilkeleri, vergilerden beklenen fonksiyonların gerçekleşmesi için bir vergi sisteminde yer alan çeşitli vergilerin seçiminde ve uygulanmasında göz önünde bulundurulması gereken hususları ifade etmektedir. (Pehlivan, 2005: 155). Vergilerin temel fonksiyonları ise mali, ekonomik ve sosyal fonksiyonlardan oluşmaktadır. Literatürde klasik ve modern şeklinde ayırım ile açıklanan vergileme ilkeleri içinde adalet ilkesi her iki ayırımda da



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

yer alan vergileme ilkesi niteliğindedir. Modern vergileme ilkeleri açısından ise faydalanma ilkesi, adalet ilkesinin sağlanmasına ilişkin başlıca ilkelerden biridir.

Faydalanma ilkesi Adam Smith'in adalet ilkesine göre, vergi yükünün kamu hizmetlerinden faydalananlar arasında eşit olarak dağıtılmasını öngörmüştür (Akgül Yılmaz, 2009: 178). Faydalanma ilkesi, mükelleflerin kamusal mal ve hizmetlerden yararlanmaları karşılığında ve yararlandıkları ölçüde devlete vergi ödemeleri olarak ifade edilmektedir (Yılmaz ve Berber, 2020: 674). Faydalanma ilkesinde temel yaklaşım, bireylerin kamu hizmetlerinden sağladıkları fayda ile ödedikleri vergiler arasında doğrudan doğruya kurulan ilişkidir. Bu çerçevede kamu gelirleri içinde özellikle harçlar genel kural olarak faydalanma ilkesine dayanmaktadır.

Gerek merkezi vergilendirme ve gerekse yerel vergilendirme açısından vergi gelirleri ile kamu harcamalarının finansmanı, ancak vergi gelirlerinin etkin bir şekilde yönetilmesi ile mümkün bulunmaktadır. Ancak bu etkinlik, mükellef yaklaşım ve bilinci, vergi gelirlerinin finansman yeterliliği ve büyüklüğü ilişkilidir. Vergi, karşılıksız bir kamu geliri olmasına karşın vergi ile fayda arasındaki söz konusu ilişki, vergi ödeme direnci ve isteğinde belirleyici bir etkiye sahiptir.

Yerel yönetimler öz gelirleri açısından faydalanma ilkesi önemli bir vergileme ilkesi olarak değerlendirilmektedir.

Öz gelirler kapsamına; bütçe sınıflandırmalarındaki isimlerine uygun olarak, vergi gelirleri (vergiler ve harçlar), teşebbüs ve mülkiyet gelirleri (ücretler, işletme gelirleri, kiralara, kurum karları vb.), yurt dışından alınan bağış ve yardımlar, kurumlardan ve kişilerden alınan bağış ve yardımlar (özel kurum ve kişiler), faizler, cezalar, paylar ve çeşitli gelirler, sermaye gelirleri (taşınır ve taşınmaz satış gelirleri) ve alacaklardan tahsilatlar dahil edilmiştir (Arıkboğa, 2016: 285). Bu çerçevede yerel vergi düzenin, kaynak tahsisinde etkinliği sağlamaya yönelik olarak "faydalanma esasına" dayanan vergilerden oluşması gerekmektedir. Ancak yerel yönetimlerin sundukları kamu hizmetlerinin niteliği ve çeşitliliği nedeniyle, pratikte yerel vergi düzeninin, tamamen faydalanma esasına dayandırılmasının olanaksız olduğu da bir gerçektir (Nacar, 2005: 163). Bu çerçevede yerel yönetimlerin öz gelirleri içinde yer alan haberleşme vergisi, vergilendirme ilkeleri açısından adalet ilkesinin sağlanmasına ilişkin başlıca ilkelerden biri olan faydalanma ilkesine dayanan yerel vergi niteliği taşımaktadır.

4. Haberleşme Vergisinin Fiskal Açısından Önemi ve Etkisi

Verginin fiskal amacı tarihsel süreç içerisinde varlığını her zaman sürdürmüştür. Devlete her zaman anayasal bazı roller yüklenmiş ve devlet bu rollerini yerine getirebilmek ve toplumsal ihtiyaçları karşılayabilmek için gelir toplamak durumunda kalmıştır. Devletin kamusal mal ve hizmet üretiminin finansmanı çoğu zaman vergilerle sağlanmıştır (Duran, 2019: 93). Aynı şekilde yerel yönetimlerin de sundukları hizmetler ve yaptıkları harcamaların en önemli finansman kaynağı vergilerdir.

Yerel yönetimlerin yeni hizmetler yüklenmeleri, iş ve ekonomik çalışmalarını geliştirmek, modern endüstriyel gelişmeye karşı çevre koşullarını, yaşantı niteliğini iyileştirmek zorunluluğu ve halkın yeni gereksinmelerine uyan yeni hizmetler sunmak zorunda kalmaları yerel yönetimlerin parasal gereksinmelerini artırmıştır (Tortop, 1999: 50).



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

Yerel yönetimlerin kanunlardan doğan zorunlu görevleri bulunmaktadır. Bunun yanı sıra kentleşmenin ivme kazanması sonucunda artan nüfus yoğunluğu yerel yönetim hizmetlerine olan talebin de artmasına neden olmaktadır. Ayrıca artan sosyal, ekonomik ve kültürel ihtiyaçlar ve imar açısından oluşan hareketlilik yerel yönetim harcamalarının geniş boyutlara ulaşması ile sonuçlanmaktadır. Bu çerçevede nüfus yoğunluğundaki artış ve ihtiyaçlardaki değişim ile çeşitlilik sonucu artan yerel yönetim harcamalarının finansmanı büyük önem kazanmaktadır. Dolayısı ile yerel yönetimlerin harcamalarındaki artış ile yerel yönetim gelirlerindeki artış arasındaki denge, yerel yönetim hizmetlerindeki kalite ve süreklilik açısından kriter olma özelliğine sahip bulunmaktadır. Yerel yönetimlerin öncelikli ve önemli finans kaynağı ise yerel vergilerdir. Yerel vergilerin önemli bir gelir kaynağı olabilmesi ise söz konusu vergilerin mali açıdan belirli bir büyüklük ve etkinliğe sahip olmasını zorunlu kılmaktadır. Yerel vergiler içinde yer alan haberleşme vergisi söz konusu açılardan aşağıdaki tablolar aracılığı ile incelenmiştir. Bu çerçevede haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam vergi geliri içindeki oranı aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 2. Haberleşme Vergisinin Yerel Yönetim Toplam Vergi Geliri İçindeki Oranı (%)

Yıl	Haberleşme Vergisi Tutarı (TL)	Yerel Yönetim Toplam Vergi Geliri (TL)	Bin TL
			Haberleşme Vergisinin Yerel Yönetim Toplam Vergi Geliri İçindeki Oranı (%)
2006	55.515	3.377.516	1,64
2007	55.966	3.690.832	1,51
2008	59.981	4.190.482	1,43
2009	50.568	3.776.080	1,33
2010	50.397	5.904.388	0,85
2011	48.208	6.901.489	0,69
2012	44.345	7.249.848	0,61
2013	34.149	8.213.046	0,41
2014	38.725	9.291.679	0,41
2015	40.852	10.852.895	0,37
2016	39.522	12.243.842	0,32
2017	43.164	13.237.799	0,32



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

2018	51.843	14.507.159	0,35
2019	58.466	15.715.805	0,37
2020	63.297	18.299.223	0,34
2021	77.717	23.423.954	0,33
2022 (Ocak-Mart)	14.924	5.134.707	0,29

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü verilerinden yararlanılarak yazar tarafından düzenlenmiştir. (<https://muhasebat.hmb.gov.tr/mahalli-idareler-butce-istatistikleri> Erişim: 20.07.2022)

2006 ile 2021 yılları arasındaki dönemi içeren on altı yıllık süreçte haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam vergi geliri içindeki oranın ortalama değeri 2006-2009 döneminde % 1,47, 2010-2021 döneminde ise % 0,44 olarak gerçekleşmiştir. 2006-2021 döneminde haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam vergi geliri içindeki oranı 2019 yılındaki 0,02 oranındaki artış dışında sürekli düşme eğilimi göstermiştir. Bu çerçevede haberleşme vergisinin yerel yönetim vergi gelirleri içindeki fiskal açıdan büyüklüğünün son derece yetersiz olduğu görülmektedir. Dolayısı ile bu durum özellikle son yıllarda haberleşme vergisinin fiskal açıdan önem ve etkisinin azalmakta ve söz konusu azalışın yükselme eğilimine yönelik hiçbir değişim göstermeksizin statik konumunu koruduğunu ortaya çıkartmaktadır.

Haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam geliri içindeki oranı 2006-2022(Ocak-Mart) dönemleri çerçevesinde aşağıdaki tabloda yer almaktadır.



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

Tablo 3. Haberleşme Vergisinin Yerel Yönetim Toplam Geliri İçindeki Oranı (%) Bin TL

Yıl	Haberleşme Vergisi Tutarı (TL)	Yerel Yönetim Toplam Geliri (TL)	Haberleşme Vergisinin Yerel Yönetim Toplam Geliri İçindeki Oranı (%)
2006	55.515	31.724.905	0,17
2007	55.966	35.474.232	0,15
2008	59.981	38.841.851	0,15
2009	50.568	42.477.177	0,11
2010	50.397	53.582.118	0,09
2011	48.208	63.415.789	0,07
2012	44.345	69.263.300	0,06
2013	34.149	83.376.231	0,04
2014	38.725	87.170.755	0,04
2015	40.852	97.706.380	0,04
2016	39.522	109.374.491	0,03
2017	43.164	133.766.501	0,03
2018	51.843	157.938.576	0,03
2019	58.466	151.241.768	0,03
2020	63.297	173.930.430	0,03
2021	77.717	241.587.962	0,03
2022 (Ocak-Mart)	14.924	79.365.847	0,01

Kaynak: Hazine ve Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü verilerinden yararlanılarak yazar tarafından düzenlenmiştir. (<https://muhasebat.hmb.gov.tr/mahalli-idareler-butce-istatistikleri> Erişim: 21.07.2022)



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/fsecon.1150849

2006 ile 2021 yılları arasındaki dönemi içeren on altı yıllık süreçte haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam gelirleri içindeki oranının ortalama değeri dört yıllık sürece ilişkin 2006-2009 döneminde %0,14, on iki yıllık sürece ilişkin 2010-2021 döneminde ise %0,04 oranında gerçekleşmiştir. Haberleşme vergisinin toplam tutarı; 2010-2013 döneminde düşme, 2016-2021 döneminde ise yükselme eğilimi göstermiştir. Buna karşın yerel yönetim toplam gelirlerinin tutarı ise 2010-2021 döneminde düşme eğilimi olmaksızın sürekli yükselmiştir. Bu durum haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam gelirleri içindeki oranının 2013-2015 döneminde her yıl %0,04, 2016-2021 döneminde ise her yıl %0,03 şeklinde gerçekleşmesine neden olmuştur.

Tabloda yer alan veriler çerçevesinde haberleşme vergisinin öz gelirler dahil olmak üzere yerel yönetim toplam gelirleri içindeki fiskal açıdan büyüklüğünün, artış ya da azalış göstermeksizin ortalama olarak %0,03 oranında sabit olarak gerçekleştiğini ve yıllar itibarıyla etkisinin değişmediğini göstermektedir.

5. Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Öneri ve Yaklaşımlar

Yerel vergiler, yerel hizmetlerden yararlananlara bunların maliyetini yükleyerek, bu hizmetlerin finansmanında bir dereceye kadar coğrafi adaleti sağlama işlevi görürler. Yararları bireylere bölüştürülemeyen fakat bölgeselleştirilen hizmetlerin finansmanına uygun araçlar olan bu vergileri; mahalli idareler tarafından konulan oranları, matrahları ve vergilemeye ilişkin usul ve esasları mahalli idareler tarafından belirlenen ve mahalli idarelerce toplanarak geliri bu idarelere kalan vergiler şeklinde tanımlamak mümkündür (Ulusoy ve Akdemir, 2007: 90).

Haberleşme vergisinin oranı, matrahı ve vergilemeye ilişkin usul ve esasları merkezi yönetim tarafından belirlenmekte, yalnızca tahsil yetkisi yerel yönetimlerde bulunmaktadır. Dolayısı ile haberleşme vergisi tahsil etme ve harcama açılarından yerel bir vergi niteliği taşımaktadır.

Haberleşme vergisi ilk uygulamaya başlanılan yılda en yüksek oranı olan %20 oranından günümüzde % 1 oranına düşerek, vergi oranı açısından büyük bir ivme kaybetmiştir. Uygulama süresi olan yetmiş dört yıllık süre içinde telefon kullanım sayısının artmış olması oransal düşüklüğün nedeni olarak görünmesine karşın; günümüzde teleks ve faksimili kullanımının teknolojik gelişmeler sonucunda kullanımının son derece azalmış olması ve data ücretlerinin önemsiz düzeylerde bulunması nedenleri ile sabit telefonlardan tahsil edilen iletişim ücretinin haberleşme vergisinin matrahını oluşturması söz konusu oransal düşüklüğün gerekçesi olmasını önlemektedir. Ayrıca iletişim araçları içinde en büyük kullanım payına sahip olan GSM iletişim araçlarının (mobil telefon) ve internet sağlayıcılarının haberleşme vergisinin konusu dışında olması söz konusu gerekçeyi güçsüzleştiren bir etken olarak ortaya çıkartmaktadır.

Haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam vergi geliri içindeki oranı 2019 yılındaki 0,02 oranındaki artış dışında sürekli düşme eğilimi göstermiş ve son on yıllık süreçte ortalama büyüklüğü %0,44 olarak gerçekleşmiştir. Ayrıca haberleşme vergisinin öz gelirler dahil olmak üzere yerel yönetim toplam gelirleri içindeki son altı yıllık süreçteki ortalama oranının da %0,03 oranında gerçekleştiği tespit edilmektedir. Dolayısı ile haberleşme vergisinin fiskal açıdan etkisinin her geçen yıl azalış eğilimi özelliği taşımakta, etki ve verimliliği hiçbir değişim göstermemektedir.



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

Yapılan tespitler çerçevesinde literatürde haberleşme vergisinin sabit telefon vergisi olarak değerlendirilmesine, özel iletişim vergisi nedeni ile çifte vergilendirmeye neden olduğu ve uygulamadan kaldırılmasına ilişkin olarak önerilerde bulunulmuştur. Nitekim 26.09.2006 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisi'ne sunulan ancak 27.05.2008 tarihinde geri alındığı için Plan ve Bütçe Komisyonu tarafından iade edilen kanun tasarısında haberleşme vergisinin kaldırılmasına yer verilmiştir.

Haberleşme vergisi vergi geliri olarak yerel yönetimlere mali açıdan kaynak oluşturmaktadır. Mevzuat düzenlemesi çerçevesinde vergi teorisi açısından yansıtılma niteliği taşımamaktadır. Verginin mükellefi Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi olup, telefon kullanıcıları açısından vergi yüküne neden olmamaktadır. Sabit telefon abonelerince %18 oranında katma değer vergisi ve %10 oranında özel iletişim vergisi ödenmekte ve haberleşme hizmetinin sunumunu yapan yetkilendirilen ya da yetkilendirilmiş sayılan işletmeler ise tahsil etmiş oldukları söz konusu vergileri ilgili vergi dairesine (Merkezi yönetime) beyan ederek ödemektedirler. Haberleşme vergisinin mükellefi ise Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi olup, söz konusu şirket tarafından tesis, devir ve nakil ücretleri hariç olmak üzere tahsil edilen telefon, teleks, faksimile ve data ücretlerine (gider vergileri hariç) isabet eden %1 oranındaki haberleşme vergisi ilgili belediyeye (Yerel yönetime) beyan edilerek ödenmektedir. Dolayısı ile haberleşme vergisinin uygulamadan kaldırılması, telefon kullanıcılarının değil verginin mükellefi olan Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi'nin vergi yükünde ve buna bağlı olarak yerel yönetimlerin mali açıdan başvuracakları kaynaklarında azalışa neden olacaktır.

Ayrıca aynı vergi konusu üzerinden birden fazla vergi alınması olan çifte (iki kez) veya mükerrer (ikiden fazla) vergi/vergilendirme açılarından özel iletişim vergisi ile haberleşme vergisinin birbirinden bağımsız olarak ayrı bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. İletişim hizmetlerinde %10 oranında ve mobil telefon aboneliğinin ilk tesisinde maktu olarak alınan (2022 yılı için 117 TL) özel iletişim vergisi, hizmeti sunanın mükellefi olduğu ancak tüketiciye yansıtılan dolaylı bir vergidir. Yerel yönetimlere genel bütçe vergi gelirleri tahsilatı toplamı üzerinden pay verilmektedir. Dolayısı ile yerel yönetimler özel iletişim vergisinden pay almaktadırlar. Özel iletişim vergisi genel bütçe gelirleri içinde yer alan ve yerel bir vergi niteliği taşımayan kamu geliridir. Oysa haberleşme vergisi yerel bir vergi olup yerel yönetimlerin öz gelirleri içinde yer almaktadır. Bu çerçevede özel iletişim vergisi ile haberleşme vergisinin birlikte değerlendirilmesi vergi teorisi açısından yerinde değildir.

Kentleşme etkisi ile özellikle artan nüfus yoğunluğu yerel hizmetlerin kullanıcı sayısının da artmasına neden olmaktadır. Ulaşım, alt yapı, temizlik, çevre vb. değişmez ve zorunlu yerel yönetim hizmetlerinin yanı sıra sosyal ve kültürel nitelikli yerel yönetim hizmetlerindeki artış yerel yönetim harcamalarında da süreç içinde sürekli olarak artışa neden olmaktadır. Dolayısı ile yerel yönetim harcamalarının karşılanabilmesi için yerel yönetim gelirlerinde de aynı oranda artışın olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu durum yerel yönetimlerin var olan gelir kaynaklarının kaldırılması yönündeki değişime olanak tanımamakta, aksine yeni gelir kaynaklarının oluşturulmasına ve var olan gelir kaynaklarının etki ve verimliliğinin artırılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu açıdan haberleşme vergisinin gelir kaynağı olarak sürdürülebilirliğinin sağlanması nedeni ile gerekliliği bulunmaktadır.



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/fsecon.1150849

Haberleşme vergisinin kaldırılması durumunda, yerel yönetimler öz gelir kaynaklarından birini kaybetmiş olacaklardır. Buna karşın haberleşme vergisinin fiskal açıdan verimli bir duruma getirilmesi yönünde yapılacak olan değişimler, haberleşme vergisinin etkinliğinin artmasını sağlayacaktır. Haberleşme vergisinin konusu olan sabit telefonun abone sayısı Türkiye’de 2022 yılı birinci çeyrek dönemi itibarıyla 12.118.924, mobil telefon abone sayısı ise 87.377.224’tür (Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu: 2022). Mobil telefon abone sayısına göre daha az sabit telefon abone sayısı olmasına karşın, sabit telefon abone sayısı belirli bir büyüklüğe sahip bulunmakta ve yıllar itibarıyla da söz konusu büyüklüğünü korumaktadır. Nitekim 2015 yılında sabit telefon abone sayısı 11.493.057 iken 2022 yılında bu sayı artış göstererek 12.118.924 olmuştur (Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu: 2015). Haberleşme vergisinin konusu olan sabit telefonun abone sayısındaki büyüklük, haberleşme vergisinin fiskal açıdan kaynak olarak etkinliğinin artırılabilmesine olanak sağlamaktadır. Bu çerçevede haberleşme vergisinin uygulanmakta olan %1 oranının yükseltilmesi, yerel yönetimlerin gelir kaynağı gereksinimi açısından yeni bir gelir kaynağı arayışına gerek olmaksızın var olan gelir kaynağının etkinlik ve verimliliğini artırarak sağlamak açısından yerel yönetim öz gelirlerine önemli bir katkı sağlayacaktır.

6. Sonuç

Kamu hizmetlerinin üretim ve sunumu merkezi yönetim ile yerel yönetimlerden tarafından birlikte yapılmaktadır. Merkezi yönetim ve yerel yönetimlerin kamu hizmetleri üretmeleri ve sunmaları kamu harcamasıdır. Söz konusu kamu harcamalarının finansmanı ise kamu gelirleri aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Karşılıksız bir kamu geliri niteliği taşıyan vergiler ise süreklilik ve fiskal açıdan kamu gelirleri içinde en önemli yere sahip bulunmaktadır. Ekonomik, kültürel, sosyal ve teknolojik gelişmeler bireylerin talep ettiği kamu hizmetlerinin yapısında, büyüklüğünde ve sayısında artışlara neden olmaktadır. Kamu hizmetlerindeki zorunlu artış, kamu harcamalarında da aynı oranda artışa neden olmaktadır. Bu durum kamu harcamalarındaki artışın finansmanını sağlayan kamu gelirinde de artışı zorunlu kılmaktadır.

Yerel yönetimler tarafından kamu harcamalarının finansmanı, merkezi yönetim bütçe vergi gelirleri tahsilatı toplamı üzerinden aldıkları paylar ve yerel yönetim gelirleri aracılığı ile karşılanmaktadır. Yerel yönetimlerin yerel anlamdaki öz gelirlerinin içinde yerel vergiler önemli bir büyüklüğe ve etkinliğe sahip bulunmaktadır. Yerel yönetim harcamalarının finansmanın yerel yönetim öz gelirleri ile karşılanması, yerinden yönetimin temel yaklaşımlarından başlıca olanıdır. Bu çerçevede yerel yönetimlerin yeni öz gelir kaynaklarının oluşturulması ve var olan öz kaynaklarının verimlilik ve etkinliğinin artırılması önem taşımaktadır.

Yerel yönetimlerin öz gelirleri içinde yer alan ve ilk uygulama başlangıç yılı plan 1948 yılından 1981 yılına kadar “Pay” şeklinde uygulanan haberleşme vergisi, 1981 yılından itibaren vergi niteliği kazanmıştır. Yerel yönetim öz gelirleri içinde yetmiş dört yıllık bir geçmiş ile en eski gelir niteliği taşımasının yanında, uygulama ve oransal yapısı itibarıyla değişime uğramama özelliğine de sahip bulunmaktadır. Ayrıca literatür çalışmaları açısından da gelir kaynağı olarak etkinliğinin artırılması yerine uygulamadan kaldırılması yönündeki çalışmalara konu edinmiştir. Buna karşın günümüzde en çok kullanılan hizmet türlerinden olan iletişim



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

hizmetleri, mali açıdan gerek merkezi yönetim ve gerekse yerel yönetimler için büyük bir öneme sahip bulunmaktadır. Kaynak açısından iletişim hizmetlerine dayanan haberleşme vergisinde ise söz konusu kaynak verimli ve etkin bir şekilde kullanılmamaktadır. Nitekim Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun 2022 yılının ilk çeyrek istatistiksel verilerine göre sabit telefon abone sayısının 12.118.924 olmasına karşın, haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam vergi geliri içindeki oranının ortalama değeri 2010-2021 döneminde %0,44, aynı dönemde haberleşme vergisinin yerel yönetim toplam gelirleri içindeki oranının ortalama değeri ise % 0,04 oranında gerçekleşmiştir. Haberleşme vergisinin vergisel açıdan kaynağı olan ve 2015 yılında 11.493.057 adetten 2022 yılında 12.118.924 adet yükselişe erişerek sabit telefon abone sayısında oluşan söz konusu artışa karşın, haberleşme vergisinin gerek yerel yönetim toplam vergi geliri içindeki oranı gerekse yerel yönetim toplam gelirleri içindeki oranının ortalama değerinde hiçbir artış veya değişim gerçekleşmemiştir.

Haberleşme vergisinin uygulamadan kaldırılması önerilerinde temel dayanaklardan biri olarak ileri sürülen, özel iletişim vergisi nedeni ile mükerrer vergilendirme nedeni ise vergi teorisi açısından yerinde değildir. Özel iletişim vergisi, hizmeti sunanın mükellefi olduğu ve tüketiciye yansıtılan dolaylı bir vergidir. Özel iletişim vergisinin nihai ödeyicisi hizmetten yararlananlardır. Haberleşme vergisi ise söz konusu verginin mükellefi olan Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi tarafından hizmetten yararlananlardan tahsil edilen ücretler (gider vergileri hariç) üzerinden %1 oranında haberleşme vergisi ödenmektedir. Dolayısı ile haberleşme vergisinin yüklenicisi nihai tüketici değildir. Haberleşme vergisinin uygulamadan kaldırılması, telefon kullanıcılarının değil verginin mükellefi olan Türk Telekomünikasyon Anonim Şirketi'nin vergi yükünde ve buna bağlı olarak yerel yönetimlerin mali açıdan başvuracakları kaynaklarında azalışa neden olacaktır.

Yerel yönetim öz gelirleri, yerel yönetimlerin mali özerkliğine uygun olan gelirleridir. Mali özerklik, mahalli idare özerkliğinin önemli bir parçasıdır ve mahalli idarelerin ayrı mal varlığına, bütçeye, gelir kaynaklarına ve bağımsız harcama yetkilerine sahip olmasını öngörür (T.C. Başbakanlık, 2005: 34). Yerel vergi niteliği taşıyan haberleşme vergileri de mali özerkliğe uygun olan vergi türüdür. Bu açıdan da haberleşme vergisinin varlığını sürdürme gerekliliği önem taşımaktadır.

Yerel yönetimlerin öz gelirlerindeki artış sağlayıcı değişiklikler, yerel yönetimlerin merkezi yönetim bütçesinden daha az miktarda pay almasını sağlayarak, yerel yönetimlerin etkinliklerinin artmasına neden olmaktadır. Yerel yönetimlerin öz geliri niteliği taşıyan haberleşme vergisi, öz gelir açısından kaynak gereksinimi olan yerel yönetimler için var olan ve uygulanan bir gelir kaynağının ilave bir maliyet olmaksızın fiskal açıdan yeni bir kaynak yaratma aracı olarak değerlendirilmesini mümkün kılmaktadır. Bu çerçevede haberleşme vergisinin var olan kaynağının daha verimli bir şekilde kullanımı ve yerel yönetim öz gelirlerinde miktar olarak artışının sağlanabilmesi için haberleşme vergisinin %1 olan oranının yükseltilerek varlığının sürdürülmesinin sağlanması, gerek kuramsal gerekse fiskal açıdan haberleşme vergisinin etkinliğinin artırılmasına katkı sağlanmış olacaktır.

Kaynakça

Akgül Yılmaz, G. (2009). Kamu Maliyesi, Türkmen Kitapevi, Yayın No: 339, İstanbul.



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaoconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

- Arikboğa, Ü. (2016). *Türkiye’de Belediyelerin Gelir Yapısı: Sorunlar Ve Çözüm Önerileri*, Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 13, Sayı 33, 276-297.
- Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu. (2022). İletişim Hizmetleri İstatistikleri 2015 ve 2022 Yılı 1. Çeyrek, (<https://www.btk.gov.tr/uploads/pages/iletisim-hizmetleri-istatistikleri/istatistik-2022-1.pdf>, Erişim: 27.07.2022)
- Bülbül, D. (2019). Devlet Maliyesi, Savaş Kitap ve Yayınevi, Ankara.
- Can, İ. & Şengöz, Y. & Aydın, F. (2014). Tarihi, Kurumları ve Kavramları ile Vergi, Vergilendirme ve Vergi Denetimi, TÜRMOB Yayınları, yayın No: 464, Ankara.
- Nacar, B. (2005). *Yerel Vergi Düzeni: Kuramsal Temelleri Ve Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Değerlendirme*, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Maliye Araştırma Merkezi Konferansları, 47. Seri.
- Pehlivan, O. (2005). Kamu Maliyesi, Derya Kitabevi, Trabzon.
- T.C. Başbakanlık. (2005). İl Özel İdaresi Ve Belediye Gelirleri Kanunu Tasarısı, Ankara.
- Toptop, Nuri. (1999). Mahalli İdareler, Yargı Yayınları, 6. Baskı, Ankara.
- Ulusoy, A. & Akdemir, Tekin. (2007). Mahalli İdareler, Seçkin, 5. Baskı, Ankara.
- Yılmaz, N. & Berber, S. (2020). *6360 Sayılı Kanun İle Faydalanma İlkesi Ve Belediye Gelirlerinin Değerlendirmesi*, Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Yıl 13 Sayı 36, 671-704.

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

Ethical Approval: The authors declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's authors.



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

Approaches on the Efficiency and Necessity of Communication Tax in terms of Local Tax Nature

Fazlı Aydın

Extended Abstract

A large part of public services is carried out by the central government and local governments together, both in Turkey and in other countries. The scope of responsibilities, duties and authorities of local governments is within the boundaries of local governments. Therefore, individuals living within the boundaries of the said local government and institutions operating in the local government are the target audience of local government services.

Public services performed at the local level are public services that are more monitored and supervised by individuals and institutions compared to the public services performed by the central government since the public services performed by local governments consist of public services that directly affect the life of the individual and therefore are constantly subject to individual surveillance, monitoring and control.

Urban infrastructure services such as zoning, water, sewerage and transportation are public services performed by local governments. In addition to these services local governments also; tend to geographic and urban information systems, environment and environmental health, cleaning and solid waste, fire brigade, emergency aid, rescue and ambulance, urban traffic, burial and cemeteries, afforestation, parks and green areas, housing, culture and art, tourism and promotion. Finally, they also perform miscellaneous public services, such as youth and sports. Especially in recent years, the increasing environmental awareness in the world and in Turkey has increased the importance of public services, which are the obligation and responsibility of local governments to fulfill from an environmental point of view. In this context, the building aesthetics that have an impact on public health and the environment, the collection, transportation, separation, recycling, elimination, storage of solid wastes, and the public services required to prevent and prevent environmental pollution are also under the authority and responsibility of local governments.

Expenditure is required for the provision of public services required by local governments. For this reason, public services, which are within the authority and responsibilities of local governments, are carried out with local government expenditures. Therefore, local governments need income sources in order to make the necessary expenditures for public services. In this framework, arrangements were made in Municipal Law No. 5393 and the Law on Municipal Revenues No. 2464 for local government revenues. According to the regulations, local government revenues consist of tax and non-tax revenues. Accordingly, it is necessary for local governments to have regular and uninterrupted sources of income in order to perform and maintain the public services that are under their authority and responsibility. Regular and permanent income sources of local governments consist of taxes, duties, fees and participation fees. Taxes, duties, fees and participation fees belonging to the mentioned local governments have been regulated in the Property Tax Law and the Law on Municipal Revenues and have been collected by local governments. In addition to the taxes, duties, fees and participation fees regulated in the Real Estate Tax Law and the Law on Municipal Revenues, local governments also receive a share from the general budget tax revenues in



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaeconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

order to carry out public services that are under the authority and responsibility of local governments.

Said local government revenues are the ones with the highest ratio among the total revenues of local governments. Except for the revenues of local governments consisting of taxes, duties, fees, participation fees and general budget tax revenues, these revenues also include income from payments, fees, donations, initiatives, participations and activities to be made from administrations with general and special budgets, as well as income from rent, sales, interest and fines of movable and immovable properties. However, the said revenues are income elements that have a low rate in the total revenues of local governments, both in terms of continuity and amount. Therefore, the revenues of local governments, consisting of taxes, duties, fees and participation shares, have a special importance and effectiveness among the total income types. Taxes, duties, fees and participation fees, which are the regular and permanent sources of income of local governments, are of different types, and although these incomes have the highest rate in the total income of local governments, the size of tax revenues varies according to tax types.

Local governments have mandatory duties arising from laws. In addition, the increasing population density as a result of the acceleration of urbanization causes an increase in the demand for local government services. Moreover, the increasing social, economic and cultural needs and mobility in terms of development result in large scale local government expenditures. In this context, financing of local government expenditures, which increase as a result of the increase in population density and the change in needs, and diversity, gains great importance. Therefore, the balance between the increase in the expenditures of local governments and the increase in local government revenues has the feature of being a criterion in terms of quality and continuity in local government services. The primary and important financial source of local governments is local taxes. Communication tax is one of the regular and continuous sources of income for local governments.

Communication tax, which is included in local government tax revenues, has been implemented by being included in the Law on Municipal Revenues since 1981, apart from the two limited amendments made in 1985 and 1989 in Articles 29 and 32 of the relevant Law within the forty-one-year period from the date of its first implementation to the present. It still exists today without any change. Communication resources and communication technology have undergone a great change since it was first implemented in 1981, the scope and application form of the communication tax, which has a forty-one-year implementation period, has not undergone any change. Although communication resources and technology, which have gained a great change, diversity and momentum both in Turkey and in the world, have made communication the most important use in human life and accordingly, it became one of the most important expenditure elements. However, the communication tax applied in Turkey as an income element of local governments has not developed enough to be a significant source of income.

As a matter of fact, in the sixteen-year period between 2006 and 2021, the average value of the ratio of the communication tax in the total tax revenue of the local government was 1.47% in the 2006-2009 period and 0.44% in the 2010-2021 period. In the 2006-2021 period, the



Aydın, F. (2023). Yerel Vergi Niteliği Açısından Haberleşme Vergisinin Etkinlik ve Gerekliliği Üzerine Yaklaşımlar. *Fiscaoconomia*, 7(1), 644-659. Doi: 10.25295/ fsecon.1150849

ratio of the communication tax to the total tax revenue of the local government has shown a continuous downward trend, except for the 0.02 increase in 2019. In the sixteen-year period between 2006 and 2021, the average value of the ratio of the communication tax in the total revenues of the local government is 0.14% in the four-year period 2006-2009, and 0.04% in the twelve-year period 2010-2021. has taken place.

Therefore, the financial impact of the communication tax tends to decrease with each passing year, and its impact and efficiency do not show any change. On the other hand, the number of fixed telephone subscribers, which is the tax source of the communication tax, has not decreased but increased since 2015, despite the preference for mobile telephone use by users. Despite the aforementioned increase, which is the financial source of the communication tax, there has been no increase in either the ratio of the communication tax in the total tax revenues of the local government or the average value of the ratio in the total revenues of the local governments. In order to use the existing resources of the communication tax more efficiently and to increase the local governments' own revenues, raising the rate of 1% and ensuring its existence will contribute to increasing the effectiveness of the communication tax, both theoretically and financially.

In terms of double (twice) or repeating (more than twice) taxation/taxation, which is more than one taxation on the same tax subject, special communication tax and communication tax should be evaluated separately from each other. The special communication tax is a public revenue that is included in the general budget revenues and does not have the characteristics of a local tax. However, the communication tax is a local tax and is included in the own revenues of local governments. In this context, the evaluation of the special communication tax and the communication tax together is not appropriate in terms of tax theory.

Communication taxes, which have a local tax character, are also a type of tax that is suitable for financial autonomy. In this respect, the necessity of maintaining the existence of the communication tax is important.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı

Dependency on Imported Intermediates in Turkey: Two Different IO Approach

Yasemin Asu ÇIRPICI¹

Öz

İthal ara malı bağımlılığı Türkiye ekonomisi için önemli bir problemdir. Bu nedenle, pek çok ampirik çalışmaya konu olmuştur. Bu çalışmalar çoğunlukla Girdi-Çıktı (IO) tablolarını kullanmaktadır. Bu çalışmada, Türkiye için 2018 GÇ tablosu kullanılarak ithalat bağımlılık oranları (IRR) hesaplanmıştır. Ayrıca, IRR değerleri sektörlerin katma değer katkıları oranında ağırlıklandırılarak (IRR-VA) önceki değerlerle karşılaştırma yapılmıştır. Burada, çoğu sektörün hesaplanan değerler üzerinden sıralamalarının önemli ölçüde değiştiği görülmüştür. Klasik IRR analizi sonuçlarına göre en çok ithal ara malına en çok bağımlı olan sektörler: Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, Elektrikli Aletler, Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı, Kauçuk ve plastik ürünlerin imalatı, Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı ve Makine ve teçhizat olarak belirlenmiştir. IRR-VA sonuçlarına göre ise, sırayla İnşaat, Elektrikli Aletler, Ulaştırma, depolama ve İletişim, Kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı, Gıda ürünleri, İçecek ve Tütün ürünleri imalatı, Tekstil ürünleri, Giyim eşyaları, Deri ve ilgili ürünlerin imalatı sektörleri bulunmuştur. Bu durum ithal ara malı bağımlılığı incelenirken dikkatli bir analiz yapılması gerektiğini göstermektedir.

Jel Kodları: C67, D57, F10

Anahtar Kelimeler: İthal bağımlılık, Türkiye, Girdi Çıktı analizi.

Abstract (Calibri 12 punto Kalın)

Import dependency on intermediates is an important problem in the Turkish economy. Therefore it is subject to many empirical studies. These studies mostly depend on Input Output (IO) tables. In this study, the import requirement ratio (IRR) are calculated from the 2018 IO Table for Türkiye. Also, the IRR values are weighted by the value-added percentage of the sectors (IRR-VA) and it is compared with the results of the pure IRR values. It is seen that most of the sector rankings change significantly. According to the pure IRR calculations, the sectors that are most dependent on the imported intermediates are Coke and refined petroleum products, Electrical equipment, Motor vehicles, trailers and semi-trailers, Rubber and plastics products, Chemical and chemical products, and Machinery and equipment, nec. On the other hand, IRR-VA calculations result in Construction, Electrical equipment, Transport, storage and communications, Coke and refined petroleum products, Food products, beverages and tobacco, Textiles, textile products, leather and footwear sectors. This indicates that a careful analysis is needed when it comes how to determine the import dependency on intermediates.

Jel Codes: C67, D57, F10

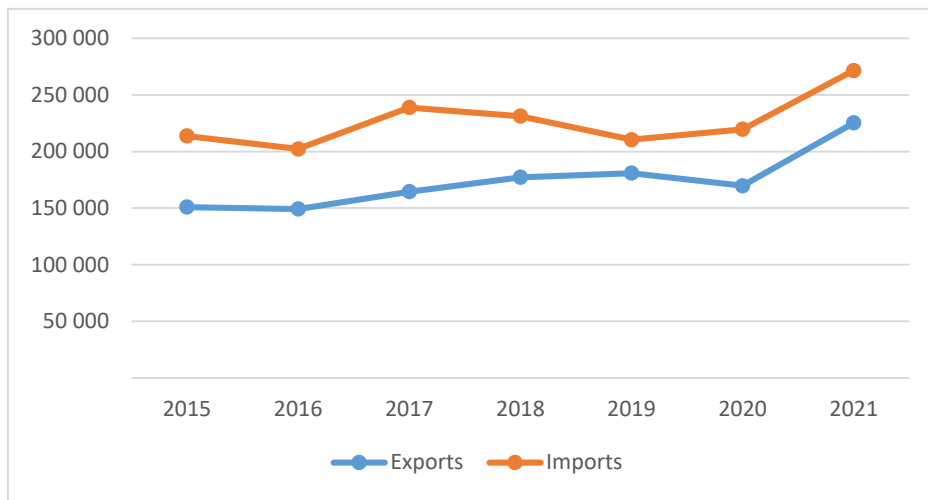
Keywords: Import dependency, Turkey, Input Output analysis.

¹ Doç. Dr., Yıldız Teknik Üniversitesi, ycirpici976@gmail.com, 0000-0003-0483-2907

1. Introduction

Import dependency is a challenge for the Turkish economy. Some of this dependency is due to limited natural resources such as petroleum, gold, aluminum, copper, natural and synthetic rubber, and cellulose. On the other hand, some goods which can be produced domestically are imported (Palacioğlu, 2018). Export oriented policies led to an increase in exports, but imports increased at a higher rate. The import and export values from 2015 to 2021 are given in Figure 1.

Figure 1: Imports and Exports, 2015-2021 (Million \$)

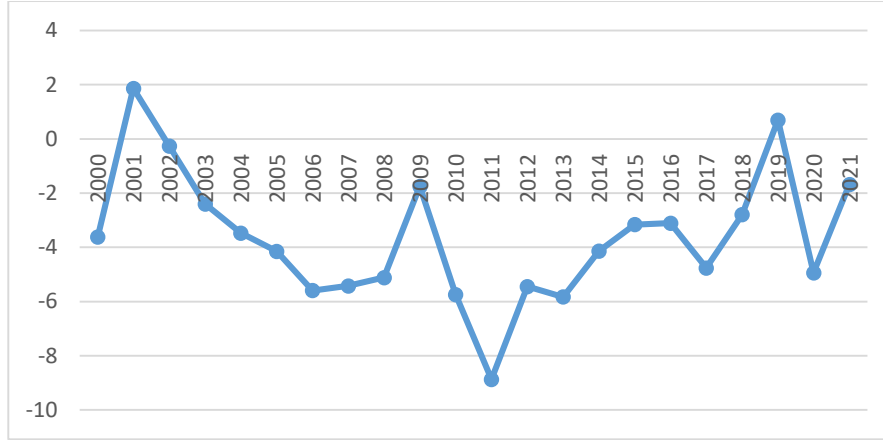


Source: TURKSTAT

The relationship between imports and exports can also be seen from econometric analyses. Karabulut (2020) showed that in the period 1992-2019, there is a two-way causality between imports and exports by applying econometric models. Also, Aydın (2022) found a two-way causality between the intermediates import and exports in the period 2013-2021. Dineri & Işık (2021) specifically considered the manufacturing sector. For the period 2007-2018 they found a long-term cointegration between manufacturing production and imports of intermediate goods.

Import dependency and specifically the import dependence of exports results in ongoing current account deficit (CAD) problems. CAD of Turkey between 2000 and 2021 is given in Figure 2. It can be seen that CAD is negative throughout the period except in 2001 and 2019.

Figure 2: Current Account Balance of Turkey (% of GDP)



Source: World Bank

Considering imports by chapters one can see that although the rankings differ over years, there are seven main chapters of imports (Karaş, 2012): Machinery, Mechanical Devices, Boilers and Parts, Mineral Fuels, Minerals Oils and Product of Their Distillation, Electrical Machinery and Equipment, Parts Thereof, Iron and Steel, Vehicles other than Railway or Tramway Rolling-Stock, Parts Thereof, Manufacture of Rubber and Plastics Products, and Organic Chemical Preparations. The imports by chapters as a percentage of the total imports are given in Table 1 in descending order according to the scores in 2022.

Table 1: Imports by Chapters (% of the Total Imports)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Mineral fuels, minerals oils and product of their distillation	18.094	13.584	15.774	18.868	19.839	13.177	18.676	26.901
Manufacture of fabricated metal products except machinery and equipment	18.214	19.428	17.243	17.663	16.329	16.888	18.115	15.184
Iron and steel	6.908	6.280	7.108	8.044	7.155	6.880	10.175	9.344
Manufacture of other non-metal	9.920	9.951	9.133	8.994	9.036	7.884	8.168	8.374
Manufacture of chemicals and chemical products	6.681	6.713	6.628	7.204	7.566	7.119	8.074	7.918
Manufacture of rubber and plastics products	7.019	7.094	6.844	6.909	6.847	6.574	7.799	7.071
Agriculture, forestry and fishing	5.597	5.816	5.747	5.916	6.626	6.628	6.318	6.192
Electrical machinery and equipment, parts thereof	8.602	9.630	8.632	7.477	7.342	7.808	7.355	5.603
Vehicles other than railway or tramway rolling-stock, parts thereof	8.576	9.108	7.504	6.224	4.758	6.966	5.746	4.334
Precious stones, precious metals, pearls and articles thereof	1.963	3.568	7.311	5.437	6.355	12.113	2.606	4.107

Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

Other manufacturing	3.776	3.802	3.458	3.367	3.199	3.159	2.632	2.088
Manufacture of other transport equipment	2.076	2.339	2.285	1.559	2.160	2.040	1.487	1.365
Pharmaceutical products	2.090	2.107	1.894	1.938	2.335	2.259	2.533	1.272
Tobacco and materials instead of tobacco	0.370	0.377	0.288	0.319	0.357	0.303	0.237	0.207
Railway and tramway locomotives, rolling-stock and parts thereof	0.115	0.204	0.150	0.082	0.097	0.202	0.078	0.040

Source: TURKSTAT

Table 2 shows the content of the imports. The largest share is of intermediate goods. The share of intermediates in the imports increased from 69% in 2015 to about 82% in 2022. Energy payments constitute a large amount within the intermediates. In fact, imports of energy is one of the main determinants of the CAD (Karabulut & Danişoğlu (2006), Demirbaş, Türkey & Türkoğlu (2009), Beşel (2017), Göçer (2013), Yalta & Yalta (2017)).

Table 2: Imports Content for Turkey, 2013-2022 (% of total imports)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Capital goods	17	18	14	13	12	14	13	10
Intermediate goods	69	67	73	76	77	74	77	82
Consumption goods	14	15	13	11	10	11	9	8

Source: TURKSTAT

Ünlü & Yıldız (2019) analyzed the concentration in imports of Turkey with respect to the technological structure during 1996-2017. They concluded that Turkish foreign trade is mainly concentrated in medium-intense technology chapters. In terms of production, value added and exports, it can be seen that Türkiye is not able to move to a high-tech level. Moreover, 80% of employment is concentrated in low and medium-low level productions (Avcı et al., 2016). As of April 2022 for the Manufacturing sector, the high-technology production share in exports is only 3.6% and medium-high, medium-low and low technology products' shares are close to each other with values 32.4%, 32.3% and 32.8%, respectively (TURKSTAT, 2022). On the other hand, within the imports, the largest share (44.4%) is of high-medium technology products. High-technology products consist of only 10.1% of the imports. The difference between imports and exports in terms of high and medium-high products contributes to the CAD.

This structure in foreign trade has to be analyzed carefully. Not only should trade figures be considered but also interactions between the sectors should be taken into consideration. Which sectors feed other sectors the most, which sectors are fed by the other sectors the most, which imported intermediates are used for domestic production, which are used for exported goods, are all important questions. Tracing the flow of the intermediates in this way, will guide the policy makers as they form their strategies.



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

One way of examining the intersectoral flows is to use Input Output (IO) tables. Multipliers obtained from IO tables can clarify the structure of the system. Separating the domestic and imported parts can further enable us to analyze the import dependencies of the sectors. There are many studies for Turkey which analyze the import dependency in Turkey by using IO tables. In this study we used the latest IO table available, which is for 2018, to analyze the dependence on imported intermediates by applying two different approaches. To our knowledge, there is no study that apply these two approaches to the same data and compare the results. In the next section, examples from the literature are given. Then, in the following section the data and methodology is explained. In the last section the results and discussions are given.

2. Literature Review

The IO Tables for 1973, 1985 and 1996 are analyzed by Şenesen & Günlük-Şenesen (2003). They compared the structure before and after 1980. They concluded that the import dependency before 1980 persisted after 1980. The most dependent sectors are the technology and energy intensive sectors. Also, they found that in the post-1980 era sectors such as agriculture, textiles and food which are leading export sectors became import dependent as well. Ersungur & Kızıltan (2007) also compared pre and post 1980s for manufacturing sector. They used the 1973, 1979, 1985, 1990, 1996 and 1998 IO Tables and showed that the manufacturing sector as a whole had high import dependency mostly after 1980. Although the import dependency of the manufacturing sector declined in 1998, compared to the beginning of the period an important increase was observed. Eşiyok (2008) also showed that in the 1990-1998 period the import dependency increased significantly.

Ersungur et al. (2011), used the 2002 IO Table and concluded that “Extraction of Crude Petroleum and Natural Gas; service activities incidental to oil and gas extraction excluding surveying”, “Manufacture of Office Machinery and Computers”, “Forestry, Logging and related service activities” are those that have the largest backward linkages. The largest forward linkages are observed for the “Manufacture of Chemicals and Chemical Products”, “Manufacture of Basic Metals”, “Manufacture of Machinery and Equipment n.e.c” sectors.

Both Erduman, Eren & Gül (2020) and Aydın (2021) analyzed the 2002 and 2012 IO tables. The former further extended their analysis to the 2002-2018 period. They showed that higher capital and technology intensive sectors have higher import dependency. The top three is shared by “Petroleum Products”, “Basic Metals”, and “Motor Vehicles” sectors. Also, their estimates indicate that these sectors together with the “Electric Equipment” show an increasing trend in imported intermediate dependence. On the other hand, “Furniture and the other Manufactured Goods”, “Wood and Wood Products”, “Paper and Paper Products”, and “Textiles, Wearing Apparel and Leather Products” sectors show a decreasing trend in IRR. Aydın (2021) showed that for both years the highest import dependence is for the “Coke-Refined Oil” sector. “Manufacture of Wood, Cork and Furniture” was in the second place in 2002, whereas “Manufacture of Rubber and Plastics Products” was in the second place in 2012. “Manufacture of Wood, Cork and Furniture” sector falls to 8th place in 2012. “Textiles,

Wearing Apparel and Leather Products” sector was in 3rd place in 2002 but fell to 7th place in 2012. In 2012, the “Basic Metals” sector held 3rd place.

Ayas (2017) used 17 National Turkish Input-Output Tables published in World Input Output Database (WIOD) from 1995 to 2011. Average Direct Backward Linkage Coefficients (DBLC) were calculated and the results indicate that food, petrol, cork, metal, plastic and textile sectors are sectors that have the highest scores. Calculations concerning the total import effects show that while energy and petrol sectors decreased considerably after 2008 when compared to 1995, the transportation sector increased significantly after 2007.

Ünal (2020) examined the import dependency in Turkey by using IO analysis using the IO tables for 2002, 2007 and 2014 taken from World Input-Output Database (WIOD). He concluded that, in general, import dependency on intermediate goods in medium- and high-tech industries was much higher when compared to the low- and medium-tech industries. Specifically, the highest import dependency was in the computer, electronic and optical products and automotive industries. He also compared the domestic and export use of the intermediates and showed that over the period domestic use increased. He further analyzed the allocation of import dependency on intermediates between the domestic consumption goods and export goods. Also, he made a productivity analysis.

Nas (2021) used the values for 2000-2014 and concluded that during the period the sectors with capital intensive and medium-high technology sectors have high import intermediate dependence. Specifically, manufacturing, energy and construction sectors have high dependency. Among the sub-sectors “Manufacture of coke and refined petroleum products” have the highest dependency in 2000 and 2008. In 2014, the largest shares are observed for the sectors: “Manufacture of computer electronic and optical products”, “Manufacture of basic metals”, “Manufacture of motor vehicles trailers and semi-trailers”, “Manufacture of fabricated metal products except machinery and equipment”, “Manufacture of furniture”, and “other Manufacturing”. The least dependent sectors are labor-intensive sectors such as agriculture and services in general.

There are some sector specific studies. İnançlı & Konak (2011) examine the import dependency of the automobile industry in Turkey after 1998. They used 1998 and 2002 IO Tables for Türkiye. Then they extended their analysis to the period 2003-2010 by using shares of imports and exports in total production and total supply. They showed that the import dependency of the sector increased from 1998 to 2002. Dependence of exports to imports increased more than tripled for the same years, whereas import dependency followed a fluctuating course between 2003-2010.

Dikici (2020), analyzed the textile sector for the years 1998, 2002, and 2012 and showed that dependency of the textile sector on imports increased throughout the period. The import dependency of exports decreased from 1998 to 2002 and increased from 2002 to 2012. They also analyzed all the sectors and showed that overall import dependency increased over the years concerned with the largest increase observed in “public services”, “manufacturing”, and “mining” sectors.

In all these studies the multipliers obtained from the import inverse matrix are used to measure the import dependency. Duman & Ertan-Özgüzer (2010) suggest that the shares of

the sector in value added are also important. So, they weighted the multipliers with the value-added share of the sectors. They used the 1998 and 2002 IO tables, then they further extend their analysis to 2007 by extrapolation with the assumption that the growth trend of IRRs 1998 and 2002 would continue in the same manner. They found that for 1998 the largest value of IRR is for the Manufacturing sector. This is followed by “Electricity, gas and water supply” and Construction sectors. In 2002, the most import dependent sector is the Electricity sector followed by the Manufacturing and Construction sectors.

3. Data and Methodology

Import dependency can be calculated by the Import Requirement Ratio (IRR). IRR gives the imported intermediate goods used to produce one unit of production in each sector. In this way, the industrial dependency of the sector is calculated on imported intermediate goods (Ünal, 2020). To obtain IRR, first the technical coefficient matrix A will be disaggregated into domestic A_d and imported A_m matrices:

$$A = A_d + A_m \quad (25)$$

By the following formula, the import inverse matrix will be obtained:

$$R = A_m (I - A_d)^{-1} \quad (26)$$

IRR for each sector i is calculated as the i th column sum of the matrix R . Each element of R , r_{ij} , gives the amount of imported intermediates required by the sector i from the sector j to meet one unit of increase in the final demand for goods produced in the sector i . For Turkey, empirical studies show that in general the sectors that have high IRR scores are those which are capital-intensive and high technology using sectors such as, “Coke and Refined Petroleum Products”, “Motor Vehicles”, and “Basic Metals” sectors. The row sums of the matrix R give the forward linkages. Forward linkage corresponds to the amount of sector i ’s good to be imported to meet a one unit increase in the final demand of goods produced in all sectors.

Duman & Ertan-Özgüzer (2012) suggest that findings from the IRR calculation have to be weighted by the value added share of the corresponding sectors. They argue that with an increase in final demand the sectors will increase their imports according to their share in total value added. In fact, by comparing 1998 and 2002 data, they showed that the most import dependent sector in 2002 with respect to the IRR calculation, the Electricity sector, has a very small contribution to the upsurge in imports. On the other hand, the manufacturing sector, having a large value added share, has a high contribution to the rise in imports.

In this study, 2018 IO Table for Turkey obtained from OECD is used and aggregated into 36 sectors. Sectors and their abbreviations are given in Appendix 1. The backward linkages are calculated from the import inverse matrix. Moreover, the modification suggested by Duman & Ertan-Özgüzer (2012) is applied. Accordingly, the calculated linkages are weighted by the



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı.
Fiscoeconomia, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

value added of the corresponding sectors, giving the weighted IRR value (IRR-VA). Two results are compared to have a more comprehended analysis.

4. Empirical Findings

IRR calculations are given in Table 3. Data indicate that the sectors with the highest scores are: “Coke and refined petroleum products” (Coke), “Electrical equipment” (Electr), “Motor vehicles, trailers and semi-trailers” (Motor), “Rubber and plastics products” (Rubber), “Chemical and chemical products” (Chem), and “Machinery and equipment, nec” (Machine).

Table 3: IRR Scores

Rank	Code	Sector	Backward Substitution (IRR)
1	9	Coke	0.644252
2	16	Electr	0.354922
3	18	Motor	0.318358
4	11	Rubber	0.314535
5	10	Chem	0.279564
6	17	Machine	0.262716
7	13	Metal	0.250978
8	21	Electric	0.243633
9	7	Wood	0.238225
10	14	FabrMetal	0.233652
11	8	Paper	0.230537
12	15	Comp	0.228086
13	20	Repair	0.216565
14	2	MinEn	0.211866
15	12	OtherNonMet	0.199374
16	22	Const	0.194105
17	6	Textile	0.188518
18	5	Food	0.168722
19	24	TSC	0.165066
20	1	Agr	0.161893
21	3	MinNoE	0.157317
22	26	Publish	0.117869
23	36	Other	0.111991
24	19	OtherTransp	0.107586
25	30	RealEstate	0.105765
26	35	Health	0.105405
27	4	MinSer	0.098168
28	25	Accom	0.086186
29	27	Commun	0.085635
30	23	Wholesale	0.081442



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscaoconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

31	33	PubAdm	0.078473
32	31	PST	0.076404
33	29	Finance	0.071098
34	32	Admin	0.067443
35	34	Educ	0.025205
36	28	IT	0.023318

Considering the previous studies it can be seen that the energy dependence remains to be the main problem. While in some studies the Electric sector is in second place as shown in our results, in some studies this sector falls to 6th place (Erduman, Eren & Gül, 2020) and 8th (Aydın, 2021) place. On the other hand, Motor, Rubber and “Basic Metal” (Metal) sectors are coming forward in many studies. It is seen that, Coke, Motor, Machine, Rubber, and Metal sectors’ import dependencies persist over a long period.

Considering the value added contribution of the sectors, the table changes (see Table 4). While the Construction sector is in 16th place in the IRR calculation, it takes the first place when we consider the sector’s value added contribution followed by the “Electrical equipment” and “Transport, storage and communications” (TSC) sectors. When comparing with the pure IRR calculation, while the Electrical equipment sector holds its rank, the Transport, storage and communications sector changes its rank significantly from 19 to 3.

Table 4: Weighted Backward Import Linkages

Rank	No	Sector	IRR-VA
1	22	Const	0.02772
2	21	Electric	0.02050
3	24	TSC	0.01791
4	9	Coke	0.01773
5	5	Food	0.01406
6	6	Textile	0.01309
7	1	Agr	0.01233
8	13	Metal	0.01197
9	18	Motor	0.00959
10	16	Electr	0.00783
11	11	Rubber	0.00652
12	23	Wholesale	0.00617

Considering the top ten sectors obtained from two approaches, it can be see that five sectors are common in both cases: Coke, Electric, Motor, Metal, and “Electricity, gas and water supply” (Electric) with different rankings. On the other hand, consideration of value added shares brings “Construction” (Const), “Transport, storage and communications” (TSC), “Food products, beverages and tobacco” (Food), “Textiles, textile products, leather and footwear” (Textile), and “Agriculture, hunting and forestry” (Agr) sectors. In the literature, Textile and



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

Agr sectors are shown to recede over time, while in our study we see the sectors in 6th and 7th place, respectively.

The Food and Textile sectors are only mentioned in Şenesen & Günlük-Şenesen (2003) and Ayas (2017). In the former study, these sectors are noted to become import dependent over time, but the time range ends in 1996. Among the studies using more recent data only Ayas (2017) founded high import dependency for these sectors. However, in this study a weighted version of IRR values are used. IRRs are weighted not by value added values of the sectors but by their output share in the total output. The manufacturing sector as a whole is the most import dependent sector in all previous studies. Among the manufacturing sectors the Food sector has the highest value added. Therefore, it seems that the results with weighted IRR values needed to be examined carefully. Having these sectors in upper ranges may be due to their large value added contribution only. On the other hand, recent economic conjuncture increased the importance of the Food and TSC sectors, and these can be determined by the weighted IRR values. The Construction sector is mentioned in only a few studies, but this sector has an important place in Türkiye’s economy, and unfortunately the sector has import dependencies. At this stage it is worth examining the import dependencies of the Food, Textile, Agr, TSC, and Construction more closely.

Food and Agr sectors are closely related. These are the two sectors between which the intersectoral flow is the highest. Recently, food security became a critical issue for all countries. Especially, the grain supply is seriously affected by the war between two main suppliers, Russia and Ukraine. This also stirred up the debate on the wheat imports of Türkiye. In “2021 Foreign Trade Data”, Federation of Food and Drink Industry Associations of Türkiye (TGDF) indicates that in the Food sector wheat is the top imported product, with \$2.3 billion worth of imports. Wheat is followed by soy beans (\$1.5 billion) and raw vegetable oil (\$1.1 billion) (TGDF, 2021).

In wheat import Türkiye is third after Egypt and Indonesia (OECD/FAO, 2022). This was seriously criticized because of the high production potential of Türkiye. The Ministry of Agriculture and Forestry pointed out the TURKSTAT data indicating that in 2020-2021 Türkiye’s adequacy ratio of bread wheat was 89.2%, adequacy ratio of durum wheat was 259%, and in general adequacy ratio of wheat in total was 102.3%. The imported wheat, by means of inward processing mode, is used in the food industry for export purposes. In fact, in 2021, the wheat import was \$2.44 billion while the export was \$3.23 billion. Türkiye is the largest flour exporter (24.5%) (TRIDGE, 2022), and the fourth largest pasta exporter (6.3% of total pasta exports) after Italy (29.2%), China (7.6%), and South Korea (7.2%) (WTE, 2022).

Comparing the first nine months’ import values of 2021 and 2022, the largest increase in imports is seen in the Animal Feed Sector. The second and the third positions are for the Vegetable Oil Industry and the Flour Industry. As mentioned above, the most imported agricultural raw materials are wheat, soy beans, and raw vegetable oil. Soy beans and raw vegetable oil are mainly used in animal feed and vegetable oil industries, respectively.

In the vegetable oil sector, in 2021, imports were \$3.08 billion while exports were \$1.72 billion, indicating that the sector is a net importer (TGDF, 2021). In the first nine months of 2022, there was approximately a \$1.3 billion trade deficit. In sunflower yields there was a general



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

decline in the world due to both climatic conditions and Russia-Ukraine war. This was important for Türkiye as she is a net importer of sunflowers. In fact, in the 2020/21 period Türkiye was the number one importer of sunflower with a share of 37% (TEPGE, 2021). Table 5 shows that while production increases by 7.7% imports increased by 20.2%. The imported sunflower is mostly for domestic use, and the surplus is used for export purposes. In general, approximately 70% of Türkiye’s vegetable oil demand is met by imported seeds and oil (Gül et al., 2016).

Table 5: Sunflower (thousand tones) (September-August)

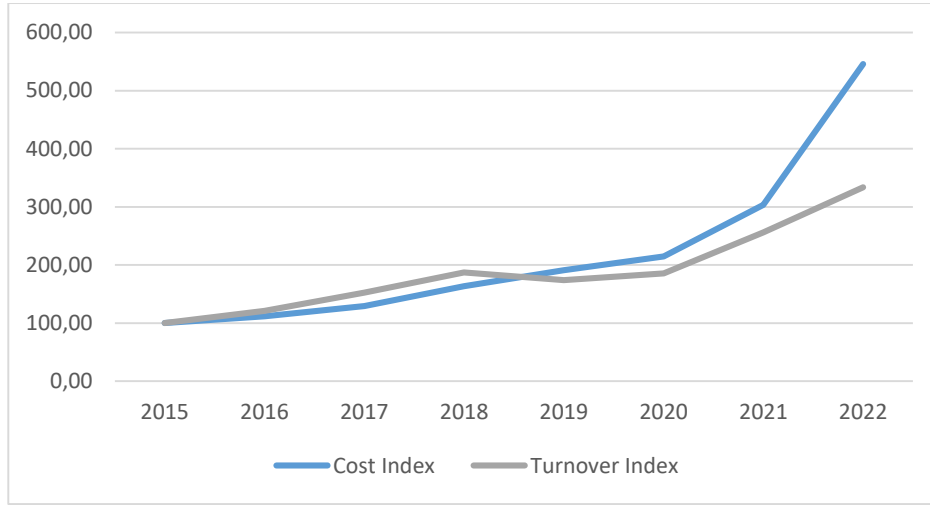
	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19	2019/20	Change (%)
Production	1681	1671	1964	1949	2100	7.7
Domestic Use	2112	2589	3032	2914	3466	19
Imports	2362	2864	2166	2747	3301	20.2
Exports	1833	1975	1203	1619	1939	19.8

Source: TEPGE (2021)

The Construction sector is related to about 200 other sectors (Bayrak & Telatar, 2021). In fact, administrations usually pay special attention to the sector. In many discussions about the sector, the sector is mentioned to be a “key sector”. However, generally, this is not reflected in IRR analysis. In some studies the Construction sector is not mentioned at all and in some studies its rank is low. Yet, it can be seen that public authorities from time to time give different supports for the sector. Through Housing Development Administration of the Republic of Turkey (TOKİ), the state builds houses for both middle and low income citizens, builds facilities and constructs houses in the aftermath of natural disasters. Also, sometimes favorable credit options are given by commercial banks. Recently, the government attempts to boost the Construction sector by a social housing project in order to reinvigorate the economy. The target is to build 500,000 social housing, and 50,000 workplaces within five years. At the same time, one million residential land plots will be provided.

The challenge is that Construction sector is subject to high costs. The cost index and turnover index is given in the Figure 3. It can be seen that both indices are increasing over time but the increase in cost index is larger. In fact, after 2018 costs surpassed turnovers.

Figure 3: Construction Cost Index and Turnover Index, 2015-2022 (2015=100)

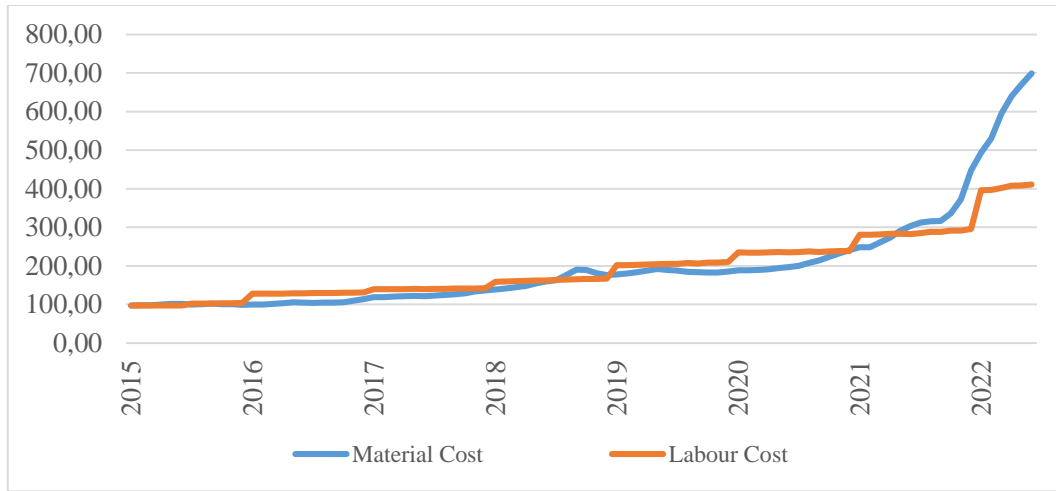


Source: TURKSTAT, Construction Cost Index, June 2022

Considering the components of the cost index as material and labor cost indices it is observed that both values are close to each other up to 2019 (Figure 4). The labor cost index exceeded the turnover index to the end of 2020 when the cost index increases sharply. In 2021 input costs increased up to 150%. The primary inputs’ prices increased more than 130% during the period June 2021-April 2022 (TMB, 2022). TURKSTAT announced that, as of August 2022, annual increase in the cost index was 116.98%. Material cost index increased by 129.61% and labor cost index increased by 83.84%.

According to the 2021 sector report of the Association of Turkish Construction Material Producers (İMSAD), in 2021 construction material import increased by 22.2%. Among the 36 subgroups, imports increased for 31 and decreased for 5 groups. 13.6% of the domestic demand is met by imports. For the same year exports increased by 45.7%. In August 2022 exports decreased in quantity by 11.5% while exports increased in value by 5.5%. On the other hand, imports are increased by 24.5% in value.

Figure 4: Construction Material Cost Index and Labor Cost Index, 2015-2022 (2015=100)



Source: TURKSTAT, Construction Cost Index, June 2022

IRR-VA scores puts another sector which does not mentioned in most of the studies into third place: TSC. The importance of Türkiye’s geographical location once more gained importance with the Covid-19 pandemic and the Russian invasion of Ukraine. Issues regarding the Global Value Chain and logistics are discussed in detail. The Middle Corridor is an important alternative route connecting Central Asia to Europe. The Grain Corridor Agreement between Russia and Ukraine was signed in Istanbul. Recently, Russia offered to make Türkiye a gas hub to meet the E.U.’s energy demand. These developments increase the importance of the TSC sector.

Table 6 shows the Revealed Comparative Advantage (RCA) indices. Values greater than one indicates that the country has a relative advantage in the related sector. Within the service sector TSC has the largest RCA index score, indicating that Türkiye is competitive in this area. As of 2019, the next largest value is for Travel Services, followed by Insurance Services and Maintenance/Repair Services (Eken & Yazıcı, 2021).

Table 6: RCA Scores for Service Sectors

Type of Services	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Transport Services	1.93	1.97	2.00	2.55	2.44	2.45	2.34
Travel Services	1.95	1.99	2.00	1.68	1.74	1.79	1.98
Insurance Services	0.48	0.62	0.72	0.79	1.01	0.9	1.18
Maintenance/Repair Services	2.29	1.08	1.09	1.07	1.17	1.07	0.92
Construction Services	0.58	0.66	0.68	0.54	0.61	0.56	0.39
Man. Services on physical Inputs	0.3	0.32	0.33	0.44	0.34	0.31	0.25
Other Services in Trade	0.26	0.25	0.27	0.26	0.25	0.21	0.2
Telecom./info. Services	0.23	0.22	0.2	0.22	0.21	0.22	0.2
Cultural Services	0.24	0.2	0.22	0.22	0.19	0.17	0.15
Financial Services	0.14	0.14	0.13	0.09	0.11	0.12	0.08
intellectual Property	0.03	0.02	0.02	0.03	0.03	0.02	0.02

Source: Eken & Yazıcı (2021)



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscoeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

Eken & Yazıcı (2021) examined the Trade Complementarity Index (TCI). This index measures the similarity between the export structure of one country and the import structure of a targeted country. High index value refers to high similarity. TCI ranges between 0 and 100 so, the value of 100 corresponds to a perfect overlap of export and import structures of the countries that are considered. TCI scores indicate that Uzbekistan, Iraq, China and Ukraine are countries for which Türkiye has a high potential for services export. If further GDP values are considered together with TCI values, China, Russia, South Korea, Germany and Italy also have high export potential for Türkiye (Eken & Yazıcı, 2021).

5. Conclusion

Dependence on imported intermediates affects Türkiye’s export performance negatively. Moreover, it feeds the chronic trade deficit problem of Türkiye. Therefore, it is important to determine which sectors need the imported intermediates the most. In this way the policy makers may try to protect the sectors from the negative effects of this dependence.

In this study two different ideas for determining the import intermediate dependences of the sectors are applied. Two methods in general give us different rankings of the sectors. Pure IRR results are consistent with the literature. Findings show that energy dependency remains the major problem. High IRR values are observed for the medium and high-technology sectors. These results are also seen in previous studies, indicating that the critical import dependences persisted over time. This threatens the recent export-oriented growth policies therefore, policy makers should seriously consider import dependencies.

Findings show that when comparing the results of IRR calculations with the weighted IRR values, among the top ten sectors, five sectors are common in both cases (“Coke and refined petroleum products”, “Electrical equipment”, “Motor vehicles, trailers and semi-trailers”, “Basic Metals”, and “Electricity, gas and water supply” sectors) with different rankings while other five sectors differ. Interestingly, the “Food products, beverages and tobacco”, “Agriculture, hunting and forestry”, and “Textiles, textile products, leather and footwear” sectors which are shown to have the lowest IRR values in many studies have large IRR-VA scores. Moreover, the “Construction”, and the “Transport, storage and communications” sectors which are mentioned in a few studies, come forward with IRR-VA calculation. When analyzing these sectors more closely, these sectors have strategic positions in the economy and their import dependencies are quite high.

Results show that considering both methods together give a better understanding of import dependency. Moreover, different perspectives pointing out different sectors indicate that import dependency is not just about a few sector’s problem but a more widespread problem for Türkiye’s economy.



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

References

- Avcı, M., S. Uysal & Taşçı, R. (2016). Türk İmalat Sanayinin Teknolojik Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme. *Journal of Social Sciences and Humanities Researches*. 17(36), 49-66.
- Ayas, N. (2017). Import Dependency of Sectors and Major Determinants: An Input Output Analysis. *European Journal of Sustainable Development Research*, 2 (1), 1-16.
- Aydın, A. (2021). Türkiye Ekonomisinde İthal Girdi Bağımlılığının Analizi. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*. 12 (2), 223-249. DOI: 10.54688/ayd.876593
- Aydiner, M. (2022). Aramalı İthalatının İhracat Performansına Etkisi: Türkiye Örneği. C. Çatuk (ed). *İktisadi ve İdari İlimlerde Güncel Çalışmalar*. (23-36) İksad Publishing House: Ankara.
- Bayrak, İ. C. & Telatar O. M. (2021). İnşaat sektörü ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ampirik bir analiz. *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi*. 12(3), 1283-1297.
- Beşel, F. (2017). Oil Prices Affect Current Account Deficit: Empirical Evidence from Turkey. *Journal of Applied Research in Finance and Economics*. 3, 13-21.
- Demirbaş, M., H. Türkay & Türkoğlu M. (2009). Petrol Fiyatlarındaki Gelişmelerin Türkiye’nin Cari Açığı Üzerine Etkisinin Analizi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*. 14(3), 289-299.
- Dikici, Z. Y. A. (2020). *Türkiye’de ihracatın ithalata bağımlılığı: Tekstil sektörü üzerine bir değerlendirme*. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans) Bursa Uludağ Üniversitesi, Bursa.
- Dineri, E. & Işık, N. (2021). İthalat bağımlılığı ve Türkiye ekonomisinde imalat sanayi: Hatemi-J asimetrik nedensellik testi. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*. 7 (1), 68-82. DOI: 10.30855/gjeb.2021.7.1.005
- Duman, A. & Ertan-Özgüzer, G. (2010). A Sectoral Approach to the Surging Imports in Turkey. Working Papers 1005. Izmir University of Economics.
- Duman, A. & Ertan-Özgüzer, G. (2012). An Input-Output Analysis of Rising Imports in Turkey. *Ekonomik Yaklaşım*. 23(84), 39-54. DOI: 10.5455/ey.34105
- Duran, H. E. (2016). Türkiye’de Aramalı, Hammadde İthalatı ve Ekonomik Büyüme. *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*. 2(3), 89-104
- Eken, A. A. & D. Yazıcı (2021). International Trade Structure of Turkey’s Exports of Services. CBRT Blog
<https://tcmbblog.org/wps/wcm/connect/blog/en/main+menu/analyses/structure+of+turkeys+exports+of+services> (Access date: 10 November 2022)
- Erduman, Y., Eren, O. & Gül, S. (2020). Import Content of Turkish Production and Exports: A sectoral analysis. *Central Bank Review* (20), 155 -168. DOI: 10.1016/j.cbrev.2020.07.001



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı. *Fiscaeconomia*, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

9Cr%C3%BCnleri%20Piyasalar%C4%B1/2021-Haziran%20Tar%C4%B1m%20%C3%9Cr%C3%BCnleri%20Raporu/Ay%C3%A7i%C3%A7e%C4%9Fi,%20Haziran-2021,%20Tar%C4%B1m%20%C3%9Cr%C3%BCnleri%20Piyasa%20Raporu,%20TEPGE.pdf (Access date: 2 November 2022).

TGDF (Türkiye Gıda ve İçecek Sanayii Dernekleri Federasyonu) (2021), 2021 Dış Ticaret Verisi, <https://www.tgdf.org.tr/wp-content/uploads/2022/05/TGDF-2021-Dis-Ticaret-Raporu.pdf> (Access date: 10 November 2022).

TMB (Türkiye Müteahhitler Birliği) (2022). İnşaat Sektörü Analizi: Dünyada Enflasyon Büyümeyi Unutturdu Resesyon Riski Gündemde. Ankara.

TURKSTAT (2022). Dış Ticaret İstatistikleri, Nisan 2022. TÜİK Haber Bülteni, No: 45539.

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Endeksleri-Nisan-2022-45528>

TRIDGE (2022). Wheat Flour. <https://www.tridge.com/intelligences/wheat-flour/export> (Access date: 10 November 2022).

Ünal, E. (2020). Import Dependency on Intermediate Goods in Turkey: An Input-Output Analysis. *Verimlilik Dergisi*. (4), 203-221.

<https://dergipark.org.tr/en/pub/verimlilik/issue/57227/563424>

Ünlü, F. & Yıldız, R. (2019). Türkiye’de Dış Ticaretin Teknolojik Yapısının Fasil Bazlı Yoğunlaşma Analizleri İle Belirlenmesi. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (17), 7-26.

WTE (Worlds Top Exports) (2022). Top Pasta Exporters by Country, <https://www.worldstopexports.com/top-pasta-exporters-by-country/> (Access date: 2 November 2022).

Yalta, A. Y. & Yalta, A. T. (2017). Dependency on imported oil and its effects on current account. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*. 12(10), 859-867. DOI: 10.1080/15567249.2017.1315753

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.

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



Çırpıcı, Y. A. (2023). Türkiye’de İthal Ara Malı Bağımlılığı: İki Farklı IO Yaklaşımı.
Fiscaeconomia, 7(1), 660-677. Doi: 10.25295/fsecon.1186260

APPENDIX

Appendix 1: Sectors and Their Abbreviations

No	Sectors	Abbreviations
1	Agriculture, hunting and forestry	Agr
2	Mining and quarrying, energy producing products	MinEn
3	Mining and quarrying, non-energy producing products	MinNoE
4	Mining support service activities	MinSer
5	Food products, beverages and tobacco	Food
6	Textiles, textile products, leather and footwear	Textile
7	Wood and products of wood and cork	Wood
8	Paper products and printing	Paper
9	Coke and refined petroleum products	Coke
10	Chemical and chemical products	Chem
11	Rubber and plastics products	Rubber
12	Other non-metallic mineral products	OtherNonMet
13	Basic metals	Metal
14	Fabricated metal products	FabrMetal
15	Computer, electronic and optical equipment	Comp
16	Electrical equipment	Electr
17	Machinery and equipment, nec	Machine
18	Motor vehicles, trailers and semi-trailers	Motor
19	Other transport equipment	OtherTransp
20	Manufacturing nec; repair and installation of machinery and equipment	Repair
21	Electricity, gas and water supply	Electric
22	Construction	Const
23	Wholesale and retail trade; repair of motor vehicles	Wholesale
24	Transport, storage and communications	TSC
25	Accommodation and food service activities	Accom
26	Publishing, audiovisual and broadcasting activities	Publish
27	Telecommunications	Commun
28	IT and other information services	IT
29	Financial and insurance activities	Finance
30	Real estate activities	RealEstate
31	Professional, scientific and technical activities	PST
32	Administrative and support services	Admin
33	Public administration and defense; compulsory social security	PubAdm
34	Education	Educ
35	Human health and social work activities	Health
36	Other service activities	Other



Research Article/Araştırma Makalesi

What Defines the Final Destination? Rights or Culture¹

Nihai Destinasyonu Ne Belirler: Haklar mı Kültür mü?

Elif KAYA², Muhammed Kürşad ŞAHİN³

Abstract

Crossing borders legally or illegally, seeking for shelter in another land have been an issue of today's world for the last couple of decades. Some specific regions affected more than others. Syrians, especially, as a result of the ongoing war within their borders, are forced to move for the sake of saving their lives. With respect to the religious, cultural, and social ties, it is expected that they would seek refuge into the wealthy Arab countries in the Gulf because of the good economic conditions as well as social and cultural ties. Instead, it is seen that Syrians mostly migrate to Turkey and European countries. Even if it is very complicated to analyse as the process is continuing, the reports, observations, and interviews make it possible to come to some certain point to comprehend the situation. When people are forced to migrate from their own country, it could be said there are two stages of it: 1st move, and 2nd move. In the 1st move, people are seeking security more than anything else. The political approach and legal applications of the government of a country towards migration as well as geographic availability are the first and foremost reasons why people choose to go to certain countries. As soon as life treating conditions are off the table, however, people seek for a place to settle and raise their children in, which can be called the 2nd move. In the second move, people look for security, and more. At this specific moment, social and cultural ties determine what to choose and where to go. In this paper, we are going to demonstrate the reasons behind these preferences by comparing people's experience both in Turkey and Saudi Arabia. Our data collection method is in-depth interviews with participants face to face and online. We analyse the data with descriptive analysis techniques. As a result of our research, we could say that fundamental rights and freedom are the most important reason. Human rights and feeling free in a country mean more significant than social and cultural ties for Syrian migrants.

Jel Codes: D63, D71, J15, N40, B50

Keywords: Migration, Rights, Culture, Social Cohesion.

¹ This paper was presented at the workshop titled "Living Together Separately: Social and Cultural Implications of Migration to the GCC Countries" held by Gulf Research Centre, University of Cambridge on July 14-16, 2022.

² Dr., Kilis 7 Aralık University, Department of Economics, elifkaa@gmail.com, ORCID: 0000-0002-9757-5155

³ Syrian American Medical Society (SAMS), İstanbul Area Manager, krsdshn@gmail.com, 0000-0002-1007-5829



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture.
Fiscaoconomia, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

Öz

Sınırları yasal ya da yasadışı yollardan geçmek, başka bir ülkeye sığınmak son birkaç on yıldır günümüz dünyasının bir sorunu haline gelmiştir. Bazı bölgeler diğerlerinden daha fazla etkilenmektedir. Özellikle Suriyeliler, kendi sınırları içinde devam eden savaşın bir sonucu olarak, hayatta kalmak için yer değiştirmek zorunda kalmıştır. Dini, kültürel ve sosyal bağlar açısından bakıldığında, Suriyelilerin, ekonomik koşulların iyi olması ve sosyal ve kültürel bağlar nedeniyle Körfez'deki zengin Arap ülkelerine sığınmaları beklenmekteydi. Bunun yerine, Suriyelilerin, çoğunlukla Türkiye ve Avrupa ülkelerine göç ettikleri görülmektedir. Süreç devam ettiği için analiz yapmak çok kolay olmasa da raporlar, gözlemler ve görüşmeler durumu anlamak için belli bir noktaya gelmeyi mümkün kılmaktadır. İnsanlar kendi ülkelerinden göç etmek zorunda kaldıklarında, bunun iki aşaması olduğu söylenebilir: 1. göç dalgası ve 2. Göç dalgası. Birinci dalgada insanlar her şeyden çok güvenlik arayışı içindedirler. Bir ülkenin hükümetinin göçe yönelik siyasi yaklaşımı ve yasal uygulamaları ile coğrafi uygunluk, insanların belirli ülkelere gitmeyi seçmelerinin ilk ve en önemli nedenleridir. Ancak hayati tehlikeler ortadan kalkar kalkmaz insanlar yerleşecekleri ve çocuklarını büyütecekleri bir yer ararlar ki buna 2. göç dalgası denebilir. İkinci dalgada ise insanlar güvenlik, ve daha fazlasını ararlar. Bu noktada, sosyal ve kültürel bağlar neyin seçileceğini ve nereye gidileceğini belirler. Bu makalede, Türkiye ve Suudi Arabistan'daki insanların deneyimleri karşılaştırılarak bu tercihlerin arkasındaki nedenler ortaya konulmaktadır. Veri toplama yöntemi, katılımcılarla yüz yüze ve çevrimiçi olarak yapılan derinlemesine görüşmelerdir. Verileri betimsel analiz teknikleri ile analiz edilmiştir. Araştırma sonucunda temel hak ve özgürlüklerin 2. dalgada nihai destinasyonun belirlenmesi için en önemli neden olduğunu söylenebilir. Temel insan haklarına sahip olmak ve yaşadığı/yaşayacağı ülkede özgür hissetmek, Suriyeli göçmenler için sosyal ve kültürel bağlardan daha önemli görünmektedir.

Jel Kodları: D63, D71, J15, N40, B50

Anahtar Kelimeler: Göçmen, Haklar, Kültür, Sosyal Uyum



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

1. Introduction

“Exile is not about breaking off piece by piece from the country where they live.
To live without loving it.”
Edgar Quinet

Forced displacement of people has been a big issue specially for the last decades. Overlapping a variety of crises makes people move from where they were born to where they make better lives. Seeking better lives generally means that people are moving from developing countries to developed ones, which is the most common case, and predominantly explained by economic reasons. The people on the move are considered as a labour force who would contribute to the host countries economically by being cheap labour supply or/and human capital. People leaving their homeland because of compelling circumstances are treated as a component of economic structure even from the beginning of their journey. Immediate actions taken by any actor who related the issue is about the economic one. From host country to international community, trying to justify people’s presence in there by claiming that migrants definitely good for economy.⁴

The growth-oriented neoliberal system is basically composed of capital savings, the savings that turn into investments, population that creates labour, technology that accelerates production and an entrepreneur who looks to the future with hope by taking all kinds of risk. Every component in the system utterly serves the single goal: economic growth. Economic and political system stops serving human beings, instead people begin to serve the system. As early as 1966, Galbraith opposes the slavery of machines by saying that “what interests me is to give an idea of the general lines of liberation from bondage. Otherwise, we will have to allow our lives to fall under the monopoly of economic goals at the expense of other and more valuable matters. It is not the quantity of our possessions that matters, but the quality of our lives.” (Galbraith, 1971). In his article Joseph Stiglitz (2019) states that “what we measure affects what we do, and if we measure the wrong thing, we will do the wrong thing. If we focus only on material wellbeing ...we become distorted in the same way that these measures are distorted; we become more materialistic”. It is important because how migrants are considered today is closely related to adopting a growth driven economy instead of development driven one. Once economic growth is the paramount one, and everything is fair on the road to growth, it should not be surprising to witness any tragedies of human beings. With the Syrian War beginning in 2011, we all witnessed how millions of people fight for their lives first inside their borders then outside within that of others. We have seen some drown in the sea while crossing country to country, some lost their lives on the barbed tape in a border, some died because of the absence of fundamental things for living as basic as food and shelter. Meanwhile, people in charge were discussing the economy of migration. In terms of economic dimension of migration mainly construct on two opposite notions, to specify with

⁴ It is ongoing debate which does not seem to end soon. Here are some examples form the most respected institutions: OECD Migration Policy Debate in 2014, <https://www.oecd.org/migration/OECD%20Migration%20Policy%20Debates%20Numero%202.pdf>; World Economic Forum in 2019, <https://www.weforum.org/agenda/2019/03/migration-myths-vs-economic-facts>; IMF in 2018, <https://blogs.imf.org/2016/10/24/migrants-bring-economic-benefits-for-advanced-economies/>



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

the basic form: 1) Migration contribute economy as it is an injection to economy as labour force, 2) Migration has many economic costs for the public and the government as increase in population means many more to take care of. According to which of two people agreed on, decision makers produce policies accordingly.

No one can deny that the economy has a grave importance in the modern world. It, nevertheless, is not the only thing to pay attention to. Leaving your own land could be quite harsh when you are forced to do that. On top of it, while someone is suffering from facing a sudden change in every aspect of their lives, another is calculating the economic benefits that they might bring. The expectation of a decrease in the cost of production owing to migration, however, could turn into an increase of the cost of social cohesion because of it. From motivations to results, not everything is about the economy in relation to migration. There are much more, and conceivably they are much more significant. Since almost all discussions about migration are going around the economy of the host country and wilful ignorance towards nearly all other dimensions of migration led us to conduct this research. With the respect of its importance, economics is not the issue that we are focusing on in this paper. Instead, noneconomic reasons are taking place. The main question we tried to answer here is what the main motivation is to choose a final destination for Syrian people who live out of their country. How does the decision-making process work and why did they choose where they live now?

In this paper, the main motivations of Syrian migrants' preference of the host country is examined to demonstrate cultural ties or fundamental rights and freedoms that matter more for them. In addition to statistical data, the study is based on fieldwork data made in a period of nearly 2 months between March 2022 and May 2022. From field qualitative research data collections to semi-configuration completions, no observations and field references were made. The interviews were conducted with a total of 26 Syrian immigrants, 12 women and 14 men, aged between 21 and 64. The interviewees were reached by snowball and purposive sampling methods. In the interviews, issues such as the ways in which the immigrants came to the country they are in, whether this is the country they first came to, and how they decide in which country they will live are discussed. In addition, various activities organised for immigrants were attended and field notes were taken by communicating and making observations with Syrian immigrants in classrooms and in the cities where the authors lived. These data are analysed with a phenomenological approach. With the phenomenological approach, the meaning of a phenomenon and the essence of an experience are tried to be understood from the perspective of those who experience it. Findings and interpretations are developed and emerged by interpreting data obtained from participants who have experienced it (Koestenbaum, 1998). In this study, what is tried to be understood with the phenomenological approach is to understand the motivations of Syrian refugees who left their country for various reasons in deciding where to live. The study is limited to Syrians residing in Turkey and Saudi Arabia.

This article examines the subject in four main sections. First, a brief look at people in action is discussed in the section below. In the second part, the motivations of people to migrate are explained and examined in detail. The third section presents the details of the methodology,



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscoeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

the data, and the approach on how to analyse the data accordingly. The last section includes the findings and discussions.

2. People on the Move

Lofland (2020) begins her well known book, *A World of Strangers*, by telling a story about how foreigners are received in various societies throughout history. Strangely enough, for a long time in our history people did not see outsiders even as humans, but instead portrayed them as supernatural creatures, ancestral spirits, things with magical powers. With modernization, societies began to recognize each other. Yet, despite knowing each other now, people continued to see strangers as a threat. That is affecting people's preferences of the destination. Factors such as being discriminated against in a country, not being able to obtain citizenship or not having equal rights with citizens no matter how long you stay there are deterrents. While some places embrace immigrants by constitution and law more than others, some are closer in culture. People make choices based on what is more important to them. Cultural ties sound more dominant, but in reality, people seem to attach more importance to fundamental rights and freedoms, which is the main focus of this paper.

Global migration takes place at different rates in almost all countries around the world. For many developing countries, migration is a matter of social crisis which occurs with modernisation as well as global integration. Wide urbanisation has no longer served for creating employment like it was in the early days of industrialisation. People who moved from rural to urban beginning to experiences a new phenomenon: moving to developed world from less developed ones (Castles & Miller, 2008) to seek for better lives. Living in a poverty, in a conflict, in a war, under pressure politically, being subject to discrimination because of your race, colour, religion, gender are the most important reasons behind the forced displacement. There is brain drain and highly skilled people mobility cross countries as well, but it is not the issue of this paper since it is about the decision-making process of human beings when they are forced to move.

Even migration is one of the most usual things of all times, it is treated as a new phenomenon, a challenge that is precarious, a vexed issue. Host countries usually do not know what action they will take. Thus, migration turns into a challenge for both the government and the migrants, and challenges get different forms in different countries. For instance, migration from less developed countries to the West results in a challenge to their society. After a while, they can have equal rights with the natives of the country and even acquire citizenship. Meanwhile, social integration is not realised as quickly as it is expected. "To the extent that immigrants are perceived as representing cultural diversity, special needs or social marginalisation, they also challenge the work forms of the welfare state and the fundamental legitimacy of the community" (Brochmann & Hagelund, 2012). It seems that, for the West, social cohesion is more to worry about because as soon as outsiders get into a Western country, they obtain fundamental rights and freedom and are treated as equals, benefiting from the welfare state. In other respects, for Gulf countries, migration is another kind of issue. This time, governments are not the ones who are concerned, migrants are. Legal regulations are not allowing people to refugee in the Gulf, instead, migrating to the Gulf is mostly for

work. Migrants become workers, and due to the lack of protection and benefits of the welfare state, they are subject to abuse. Abuse of migrant workers, furthermore, is extremely common (Human Rights Watch, 2021) Even though there have been improvements since 2016 in some Gulf countries, there are many issues that need to be put on the table for the migrant workers. First and foremost, migrants have no chance to have equal rights with natives regardless how long they stay in the Gulf countries; inequality both in economic and social life is one of the biggest issues. Kafala system which is a kind of sponsorship for migrant workers that gives the employers make critical decisions for the workers such as they cannot ‘change or leave employers without their permission’ because workers visas are tied to their employers. The United Arab Emirates, i.e., labour law does not include protection of domestic workers. They are faced “a range of abuses, from unpaid wages, confinement to the house and workdays up to 21 hours to physical and sexual assault by employers. ...While a 2017 law on domestic workers does guarantee some labour rights, it is weaker than the labour law and falls short of international standards” (Human Rights Watch, 2021).

Displaced people, like Syrians during war, make two “move”s. First one is the leave for their lives, second one is for the better lives. In the first move, people choose to go wherever closer and safer regardless of what the host country offers them. However, in the second move, which is focused on this research, the decision-making process becomes much more complex and sensitive. In the second move people are looking for more than security and safety. Pursuing a better life is the centre of the second move, but how to describe “better” is the puzzle. Syrians have left their homes since the beginning of the civil war until today. Continuous movement from motherland to abroad is a usual thing for people living in Syria over the last decade. According to UNHCR data, the recent number of Syrian refugees there are 5,791,001 people who are asylum seekers today. In 2021, the total number of Syrian refugees in Turkey is 3.68 million which makes the country hosting the highest number (Table 1). Turkey is followed by Lebanon with 851.000 Syrian refugees (Szmigiera, 2021). It means about 6 million Syrians are migrants now, they are residents in countries of which they are not citizens.

Table 1: Total Syrian Migrants by Country of Asylum

Location name	Source	Data date	Population (%)	Population (number)
Turkey	Government of Turkey	19 May 2022	65.8%	3,763,447
Lebanon	UNHCR	31 Mar 2022	14.7%	839,086
Jordan	UNHCR	30 Apr 2022	11.8%	674,458
Iraq	UNHCR	30 Apr 2022	4.5%	258,965
Egypt	UNHCR	30 Apr 2022	2.5%	141,303
Other (North Africa)	UNHCR	31 Dec 2021	0.7%	41,742

Note: Total persons of concern 5,719,001.

Source: Syria Regional Refugee Response⁵, 2022.

Syrian forced displacement started in 2011, and about 13 million people have left their homes and settled someplace else within their national borders or out of it. First and the biggest movement observed in Turkey in April of 2011, then it had increased incrementally until 2014,

⁵ Available at <https://data.unhcr.org/en/situations/syria>.

when Jordan and Lebanon started to implement highly compelling immigration policies. Dispersion was widely framed by the regional proximity and pre-war ties with the host country. Sharing borders can be read as people have relatives cross borders to help for the newcomers. At the beginning it was a temporary settlement, then with the prolongation of the war, the temporary settlement turned into a long-term life-building adventure. Once the hope of going back to homeland is off the table, and the life conditions are worsened because of the vast number of outsiders in the country of the first move, for Syrians the second move is started, which is mostly towards the European countries, particularly in Germany. Syrians have existed in Amman, Beirut, or Istanbul even before the war began. Thus, when arriving in Europe was costly, they changed direction towards these places (Lagarde, 2019: 18-19).

The place and impact of migration in the Gulf countries is undeniably huge. Migration, as Fargues & Shah (2018: 1) denote, “has been instrumental in nation-building processes in the Gulf”. Migration in the Gulf is an ongoing debate with outnumbered foreigners, and their grave effects in the Gulf countries’ social, cultural, and economic lives. Even though most Gulf countries, including Saudi Arabia, have not signed any international agreement on migration such as 1951 Refugee Convention, most of the Gulf countries have migrant workers more than their own population. In four out of six GCC states, foreigners outnumbered inhabitants (National Statistical Institutes, 2020). Despite the number of Syrians in Saudi Arabia is impossible to forecast, De Bel-Air calculated it by using the data from CDSI Statistical Yearbooks (Table 2). Only in a couple of years numbers reached 138,640. And even though there are no officially justified numbers, the number of Syrian residents in Saudi Arabia is estimated between 500,000 and a million (De Bel-Air, 2015: 4).

Table 2: Syrian Inflow in Saudi Arabia

	2010	2011	2012	2013	Cumulative flows 2011-2013
Entries	1,596,094	1,333,538	1,047,241	766,571	3,147,350
Exits	1,586,058	1,299,071	965,288	744,351	3,008,710
Net migration	10,036	34,467	81,953	22,220	138,640

Source: CDSI Statistical Yearbooks, 2011 to 2014. (Date of reference: December 31, given years in De Bel-Air, 2015)

After the war, roughly 6 million Syrian people have been moved to other countries. Mostly to Turkey, some to EU and some GCC even though EU and GCC have had no legitimate policy to take Syrian refugees. Moving on the reasons behind going to give more ideas about the decision-making process.

3. Motives of Moving

Having pictured the migration in the globe, and Syrian migrants’ patterns, in this section the main motivations underlying the second move is examined here. As it is discussed before, because in neoliberal world people are counted as a labour force only, the motivation behind the move is mostly based on economic reasons. People need to be better off, mostly the claim. Living under threat of one’s life, freedom, stop hoping for a better future for their lives as much as their children are also should count as important motivations especially if migration is discussed in the Middle East. People move from their homelands because of various



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscoeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

reasons. As it is summarised in Table 3, Martin & Zürcher’s (2008) well-known Pull-Push theory is enriched by Parkins (2010).

International migration is a very common phenomenon as it is noted before. But consistently rising inequality in demography and economy make international migration much more probable in our century. With mass communication and social media, people would like to have the same standards of living as the residents of developed countries (Martin & Zürcher, 2008: 3). In the endless needs’ era, people are not considered citizens anymore, all are consumers. Moreover, the world has never been that globalised, almost free mass communication that is strengthened by social media has never been that ubiquitous. Under these circumstances, people see, and people want. Young people especially want their lives to be as good as their peers who live in better conditions. Keeping up with the Joneses is one of the common motivations of moving. In terms of rights and freedom, people want to move to some place where they could be protected by law.

Table 3: Factors That Determine Migrations

Type of Migrant	Demand- Pull	Supply- Push	Network/Other
Economic	Labour Recruitment	Unemployment or underemployment issues such as low wages	Jobs and wage
Non-Economic	Family Unification (husbands and wives join spouses, children join parents)	Fleeing war and/or civil unrest	Communications; transportation; assistance organizations; desire for new experience

Source: Martin & Zürcher, 2008: 4.

Parkins’ study shows four key factors of migration among Jamaican people, namely, crime, violence, lawlessness, and general societal indiscipline; occupation and skill mismatch; lack of economic opportunities, and lack of social opportunities (Parkins, 2010). These factors put forward by Parkins are also similar to Syrian migrants who escaped from the war and want to go to a European country. More detailed examination held by Francesco Castelli (2018), he divided factors by their impacts into three: macro, meso and micro: “Among the ‘macro-factors’, the political, demographic, socio-economic and environmental situations are major contributors to migration. These are the main drivers of forced migration. ... Among the ‘meso-factors’, communication technology, land grabbing and diasporic links play an important role. ... However, ‘micro-factors’ such as education, religion, marital status, and personal attitude to migration also have a key role in making the final decision to migrate an individual choice”.

Moving onto the Syrian people migration, as the second move because they do not choose the Arab Gulf instead of Europe. As Ahmad (2013) discussed in his book compliance of Asia with European culture and values not only results from European preponderance in economic, political and military aspects, but intellectual, moral, and spiritual. During the modernising period of Muslim community, two things happened: Elites as secular intellectuals were comfortable with the Western way of life and ordinary people “ordinary people were left stranded, materially and spiritually by westernisation” (Ahmad, 2013: 7). Everlasting turmoil in the Muslim World, both in Asia and in the Middle East, combining with the semi-



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

westernisation result in rootless people. These people do not fit into both societies. On the one hand, the education they are taking, the law they are subjected to and regulations they are supposed to follow are all westernised. The implementation of these laws and rules, on the other hand, are not westernised at all. Because of malpractice and corruption, institutions are not functioning as they should. After higher education, i.e., even with two degrees, people have to work in a lower job as they do not know anyone in government to put them into a job they already deserved to be. "In the past, oil-rich governments guaranteed jobs to native born residents, but rapid population growth has made this policy unsustainable. Instead, Saudi Arabia and other oil exporting countries have required that only some jobs be filled by the native-born" (Martin & Zürcher, 2008: 15). Treated as inferior or unequal in a country of residence, makes people belong to nowhere. In Eastern culture, attachment, and feeling belonging to somewhere in any level has been important. And as Confucius wisely states, inequality is worse than poverty. Thus, we believe, Syrian nationals who unrooted from their own seek somewhere to belong to.

4. Methodology and Data Analysis Methods

This research is substantially addressing the migration patterns of Syrian immigrants. The main concerns here are to understand whether immigrants make their migration decisions according to cultural proximity or fundamental rights and freedoms. A mixed method with both statistical and qualitative data was used to examine the research question. This paper, which examines the decision-making process under immigrant behaviour, is designed as a qualitative study supported by statistical data. In the process of processing the data, a phenomenological approach is adopted. Qualitative research methods were adopted in the field study as well as field notes and observations.

In qualitative research, the nature of social life is studied. Events, facts, and realities are tried to be understood and interpreted from the perspective of the subject who experiences them. Social events and phenomena are interpreted by adopting an interdisciplinary and holistic approach with the meanings that people attribute to them. While the aim in quantitative research is to discover global and objective codes and facts, in qualitative research it is tried to give meaning to social realities and cultures. While hypotheses are tested on groups in quantitative research, after research and discussion topics are selected in qualitative research, the data collected while the field work is still in progress begins to be analysed simultaneously (Neuman, 2016: 221-260). The aim is not to experiment on hypotheses and reach generalisations, but to define and interpret the research in depth and to try to understand the perspectives of the research participants (Karataş, 2015: 63-65). Data collection is done on both a public and personal level. At the cultural or collective level, the qualitative researcher gathers information about the community or its systems. These include activities that describe the dynamics and tensions of the community, as well as its cultural practices (Schensul, 2012: 89). The focus in fieldwork is to explore and tell. The more time is spent with the researched communities, the more sincerity and trust can be built with the individual. The questions asked during the interviews are open-ended and semi-structured. It is preferable to establish intimacy with individuals and conduct in-depth interviews on the subject, rather than



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

conducting official interviews and asking questions one after the other from a definite and clearly defined list of questions (Flick et al., 2004: 3-11).

In this study, both the phenomenological approach and the grounded theory approach is used. A phenomenological approach has been adopted, as the primary goal of the study is to understand the thoughts of Syrians, who are closer to Arab Culture, about why they want to immigrate to Europe. In addition, since it was observed during the field study that the theories developed in previous research were not compatible with the experiences studied in this research, the research process and the data obtained, the methods of the embedded theory were applied especially in the data analysis phase.

In a study that adopts a phenomenological approach, the meaning and reality of a phenomenon is tried to be discovered and interpreted from the perspective of those who experience it (Creswell, 2020). It is wondered how the participants relate to that phenomenon, how they perceive and experience the phenomenon.

By leaving aside the pre-existing opinions, judgments, and prejudices about the experience, it is tried to be understood as the experience is interpreted, in the social and personal reality of those who experience it, in their own minds (Moran, 1999: 4). For this reason, the testing of some hypotheses, which have been prepared before and based on the literature and previous studies, is not done in studies with a phenomenological approach. Findings and interpretations about the experience are developed and revealed by the induction method, by interpreting the data obtained from the participants who have had the full experience (Koestenbaum, 1998). It is repeated until a new category emerges in the data, that is, until the data is saturated (Bryman, 2012: 571).

While studying the subject of migration, statistical data is very important in terms of the essence of the subject. However, the qualitative method is just as important. As a matter of fact, while statistical data, figures and reports are easily accessible in the field of migration studies, qualitative studies that consider the human factor are less common. For this reason, observation and interview were used together in qualitative methods. As a result of studies carried out in close contact with immigrants in academia and humanitarian aid in the Southeast of Turkey for more than 4 years, it has been determined that cultural proximity is not as important as personal rights and freedoms. In the semi-structured interviews, repeated interviews between 45 minutes and 1 hour were conducted with 26 Syrians, 12 women and 14 men aged between 21 and 64, reached by snowball method. Findings are improved by re-referring to participants' feedback with repeated interviews. The limitation of the study is that interviews were conducted only in Turkey and Saudi Arabia.

5. Findings and Discussions

In this paper, as stated before, motivations of Syrian people who move to Turkey and Saudi Arabia are examined. Driven forces behind the move asked people in interviews. A total of 26 Syrians were interviewed, 12 of them women and 14 men. Living in the area and observing people seeking better lives for a long time, led authors of this paper to conduct such research. As a result of participatory observers, we made interviews after having and establishing



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaoconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

intimate conversation with the participants. Since some of the interviews repeated themselves, the most striking and comprehensive ones are quoted here. Still, in interpretations, observations and all interviews are covered.

T (32) is a man, married with 2 kids and lives in Turkey. He works for an INGO in the humanitarian aid sector. When we started the interview, he stated his reason to leave Syria and story of coming to Turkey: “We left Syria because we had to choose a side we do not belong to. No corruption, freedom, human rights we wanted. Army wants to control everything. While you are fighting for your freedom, they want to take your freedom away.” In general, settling down more than twice in different countries is a very difficult decision to make. However, for Syrians, after losing everything, mobility is not a big issue anymore. Thus, now as in the second move, all interviewees state that they want to leave the country they are living in, only two out of ten want to be in the GCC states, the main motivations are economic and cultural.

However, he did not find what he was expecting in Turkey either. He wants to move to Europe. The main reason he wants to leave Turkey is racism and discrimination against Syrians. “I check the passport index everyday” he said and showed the application in his smart phone and added “it shows where you can go easily without visa requirements.” The people with no savings or wealth basically cannot escape from neither war nor poverty. They are stuck in their home country or the neighbouring one. When immigrants reach their destination, they experience a difficult and contradictory adaptation process that awaits them (Castelli, 2018). Leaving their home country in an unpleasant way, they hope to find more satisfaction with their lives.

While pursuing freedom and improvements of life conditions, people in Syria disappointed twice. They started an uprising against the government, but the “army” also has turned its back to its supporters.

“We were disappointed that the educated people were marginalised and neglected by the armed groups, as there was no longer a place for the word with the presence of the gunshots. As some armed groups were practicing the same behaviours that the ruling regime applied to the Syrian people, such as arbitrary arrests, torture, killings, and disrespect for political freedoms in the first place for a while and then personal freedoms and other freedom types. I am now not a supporter of any armed party. I am waiting for the war to end so that the only victims can live in peace, which are the civilians.” T, 32.

As a young single man living in Turkey, when we interviewed A (27), he started the interview by stating that he is very happy with his life in Turkey and loves his job. He came to Kilis 2016, his family settled in 2013. As soon as he had migrated to Turkey, he started working in an INGO in the humanitarian aid sector.

“Helping people like me makes me happy, we are in the same position, but I have tools to help them” he adds. When he was asked if he ever wants to move, “I am already a refugee in a country” he said, “I want to be an expat”. For individual freedom, he does not want to live in any of the Gulf countries. “Freedom of speech and the weather is my hesitation about the Gulf states.” He points out the weather forecasts in Saudi Arabia on his phone. “I can’t even go back to Syria anymore; I was 21 when I came here. I couldn’t fit in. Community should be



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

respected all the time. I respect the community's sensitive issues but am not happy with living like that. That's why I want to move to Europe." Fundamental rights and freedom are more important among young Syrians. It is safe to say, having classroom experiences for almost 5 years with university students from Syria, they do not consider themselves as Middle Eastern anymore. With the mass communication and living in a relatively free and democratic country, make them seek for rights and freedoms above all.

"The main reason to leave Syria is seeking freedom, the main reason for leaving Turkey is racism. It is very disappointing how much discrimination we face here. I personally like Turkey as a place, but I don't want to raise my children here by knowing they are going to face to discrimination and racism. When I imagine my daughter at a university, I definitely want to leave for any English-speaking country." A, 27.

The interview with D (39) lives in Saudi Arabia, married with 3 kids is one of the unexpected ones. Since Saudi Arabia is ranked 147th out of 156 countries in the Global Gender Gap Report 2021, it is expected that Syrian women are not happy with their lives in Saudi Arabia. D has been living in Saudi Arabia since 2004. She wants to move to another country but not because she is discriminated against as a woman.

"For Europe, not freedom, citizenship, my children's future. In Europe, children's futures are guaranteed. Proof of this issue in Europe people earn less but living conditions are better in Arabian Gulf. Most of my concerns are about the future. Today people are happy and living well but for the future they don't know about the future. If my country (Syria) becomes safe again I will go back today and raise my children there instead. Saudi Universities have limitations to accept foreigners." D, 39.

She is asked if you have a plan to solve this problem. She answered quickly; "I am thinking of moving to Egypt, or Europe. I think Europe provides more in terms of better living conditions, but I do not speak the language and there are cultural differences. My third option would be Turkey." She explains the reason why Turkey is the third choice: "I've been in Turkey twice and people treat me badly. Because I am Syrian, and to escape from the war, they want me to be sad and when I go shopping, they make me uncomfortable. I bought an expensive toy for my children, and they judged me because I am Syrian. For Turkish people, all Arabs are Syrian already." "Not only Syrians, Afghans, Pakistanis have the same issues. We all could send back to our home countries. That is the biggest problem for us as migrants, no guarantee." Increasing racism and discrimination against foreigners in Turkey, the most common reason among Turkey Syrians' community.

D's notions of the European states, on the other hand, reflects the most common perspective of migrants which is not taken very welcoming in native Europeans.

"I have never been to Europe, but I have friends there. At the beginning they had problems with fitting in but now their lives are perfect. In the EU, the government takes care of their people in many aspects, they give you a job, equal education. They (Syrians in the EU) have a good life there. I want to move from Saudi Arabia because of future concerns, to the EU because the government gives lots of opportunities." D, 39

In 1986, one of the much-cited articles about welfare state and migration, Freeman states that "immigration has a tendency to erode the normative consensus on which generous welfare systems depend: When the welfare state is seen as something for "them" paid by "us", its



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

days as a consensual solution to societal problems are numbered” (Brochmann & Hagelund, 2012: 2). Welfare state of the EU provides a lot, even for migrants, let us state. M (64), who has been living in many countries including some in the Gulf and in the EU, is an engineer and currently living in Turkey. He is married with a kid. Before moving to Turkey, he was living in Saudi Arabia. Even before he was asked for comparisons, he started to tell how he feels about these countries and regions.

“In general, Arab countries are hard to live. There is no creativity in our countries. They (in Europe) study Islam and teach Qur’an better than us. I left my country, long before war because I was being suppressed and can’t make a living there. Neither scientists nor engineers are not valued in the society in the East.” 45 years in abroad, many countries he lives. He is asked which is the best for you. He answered: “Saudi Arabia is the best in terms of financial returns but when it’s come to the human rights Europe is the best. And I want to live in there. For myself and my child. Your race, religion, or origin doesn’t matter, they only care what you’re doing. You are what you do and what you know not Syrian or migrant in their eyes.” M, 64.

Cultural affinity, social compatibility, and future anxiety are the most mentioned by the interviewees. Syrian migrants have shared their experience and decision-making process in the interviews.

6. Conclusion

A phenomenon as common as migration which has been happening for hundreds of years, and obviously going to continue happening, depends on various factors. In this humble paper, among non-economic reasons, what is more significant for Syrian immigrants is examined. The methodology we use is mixed methodology, qualitative analysis supported by quantitative ones because migration has macro and micro dimensions. Statistical data and data obtained from interviews held with Syrians living in Turkey and Saudi Arabia is used. Analysing the data, we use a phenomenological approach. Moreover, grounded theory is used for accurate analysis. To make a comparison, we choose Turkey and Saudi Arabia, one is relatively more like a Western Country by providing fundamental rights and freedom for migrants, the other is a GCC, an Eastern country, although there are some improvements in recent years, not signatory party of the 1951 Refugee Convention and still keeping kafala system for migrant workers.

As a result of observations and interviews supported by statistic data, we reached, three main results:

- Fundamental rights and freedoms are more important than cultural ties among younger Syrians migrants,
- People wants to be protected by law and wants to guarantee their future as well as their children,
- Racism and discrimination are the main motivation for Syrians who are planning to leave Turkey, and inequality for that of Saudi Arabia.



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscaeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

To decide the final destination for Syrian migrants in the second move, it is seen that they prefer living in places where they have fundamental rights and freedoms to living in places where they have cultural and social commonalities. There is no harm to state that when people already leave their own homeland, they seek for fundamental rights and freedom instead of similarities. It must be because it was the usurpation of their rights and freedoms that caused them to leave their home countries in the first place, Syrian migrants prefer to live in countries where they can live freely and not be under pressure, rather than in countries with cultural and social similarities.

The limitation of research is participants are living in only two countries, for future research, density and number of interviews can be expanded. In addition, it is believed that, in the near future, people's motivations are going to shift from cultural similarities to fundamental rights and freedoms. Globalisation, mass communication and social media brought us closer worldwide.

Bibliography

- Ahmad, T. (2013). *The Islamist Challenge in West Asia: Doctrinal and Political Competitions After the Arab Spring*. Institute for Defence Studies, and Analyses. New Delhi: Pentagon Press.
- Brochmann, G. & Hagelund, A. (2012). Welfare State, Nation and Immigration. G. Brochmann, A. Hagelund, K. Borevi, H. V. Jønsson & K. Petersen (Ed.), *Immigration Policy and the Scandinavian Welfare State 1945–2010*. London: Palgrave Macmillan.
- Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*. Oxford: Oxford University Press.
- Castelli, F. (2018). *Drivers of Migration: Why Do People Move?*. *International Society of Travel Medicine*, 1-7. Oxford: Oxford University Press. doi: 10.1093/jtm/tay040 (18.03.2022).
- Castles, S. & Miller, M. J. (2008). *Göçler Çağı: Modern Dünyada Uluslararası Göç Hareketleri*. B. U. Bal & İ. Akbulut (Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları
- Creswell, J. W. (2020). *Nitel Araştırma Yöntemleri – Beş Yaklaşım Göre Nitel Araştırma ve Araştırma Deseni*. M. Bütün & S. B. Demir (Çev.). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- De Bel-Air, F. (2015). "A Note on Syrian Refugees in the Gulf: Attempting to Assess Data and Policies", Explanatory Note No. 11/2015, Gulf Labour Market and Migration (GLMM) programme of the Migration Policy Centre (MPC) and the Gulf Research Centre (GRC), <http://gulfmigration.eu> (17.04.2022).
- Fargues, P. & Shah, N. M. (2018). Introduction: Migration Policies, between Domestic Politics and International Relations. P. Fargues & N. M. Shah (Ed.), *Migration to the Gulf: Policies in Sending and Receiving Countries*. Gulf Labour Markets, Migration, and Population (GLMM) Programme. Cambridge.
- Flick, U., Kardorff E. & Steinke, I. (2004). What is Qualitative Research? An Introduction to the Field. U. Flick, E. von Kardorff & I. Steinke (Ed.), *A Companion to Qualitative Research*. London: Sage Publications Ltd.



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture. *Fiscoeconomia*, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

- Galbraith, J. K. (1971). *Yeni Endüstri Devleti*. B. Tablamacioğlu (Çev.). T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Hazırlık Çalışmaları Yardımcı Dokümanları, Özel Seri No. DPT: 24-KD: 9. Yayın no: DPT: 979-KD: 161. Mart 1971: Ankara.
- Human Rights Watch. (2021). *World Report 2021 Events of 2020*. https://www.hrw.org/sites/default/files/media_2021/01/2021_hrw_world_report.pdf (17.04.2022).
- Karataş, Z. (2015). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. *Manevi Temelli Sosyal Hizmet Araştırmaları Dergisi*, 1(1).
- Koestenbaum, P. (1998). Introductory Essay. Edmund Husserl & Peter Koestenbaum (Çev.), *The Paris Lectures*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Lagarde, D. (2019). From The Middle-East Refuge To The Global Flight- Structural Organization Of The Syrian Exodus Between 2011 And 2016. *Revue Européenne Des Migrations Internationales*, 35(4). <http://journals.openedition.org/remi/14757>, DOI: <https://doi.org/10.4000/remi.14757> (17.04.2022).
- Lofland, L. H. (2020). *Yabancıların Dünyası: Modern Şehir Yaşamı Nasıl Mümkün Oldu?*. S. D. Yeşilyurt (Çev.). İstanbul: Ketebe.
- Martin, P. & Zürcher, G. (2008). Managing Migration: The Global Challenge, Population Bulletin. *Population Reference Bureau*, 63(1). https://policydialogue.org/files/events/Martin_Zurcher_Managing_Migration.pdf (25.04.2022).
- Moran, D. (1999). *Introduction to the Phenomenology*. London: Routledge.
- National Statistical Institutes. (2020). *Percentage of Nationals and Non-nationals in Gulf Populations*. <https://gulfmigration.grc.net/media/graphs/Figure1percentageofnationals%20non-nationals2020v2.pdf> (17.04.2022).
- Neuman, W. L. (2016). *Toplumsal Araştırma Yöntemleri – Nitel ve Nicel Yaklaşımlar*. S. Özge (Çev.). Ankara: Yayınodası Ltd.
- Parkins, N. C. (2010). Push and Pull Factors of Migration. *American Review of Political Economy*, 8(2), 6-24. <https://sites.bemidjistate.edu/arpejournal/wp-content/uploads/sites/2/2015/11/v8n2-parkins.pdf> (18.03.2022).
- Schensul, J. J. (2012). Methodology, Methods, and Tools in Qualitative Research. Stephen D. Lapan et al. (Ed.), *Qualitative Research: An Introduction to Methods and Designs*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Stiglitz, J. (2019). Beyond GDP. *Project Syndicate*, Dec 3, 2018. <https://www.project-syndicate.org/commentary/new-metrics-of-wellbeing-not-just-gdp-by-joseph-e-stiglitz-2018-12> (22.06.2019).
- Syria Regional Refugee Response. (2022). *Operational Data Portal Refugee Situations*. <https://data.unhcr.org/en/situations/syria> (25.05.2022).



Kaya E., Şahin M. K. (2023). What Defines the Final Destination? Rights or Culture.
Fiscaeconomia, 7(1), 678-693. Doi: 10.25295/fsecon.1206988.

Szmigiera, M. (2021). *Syrian Refugees - Major Hosting Countries Worldwide in 2020. Ranking of the Largest Syrian Refugee-Hosting Countries in 2020.*
<https://www.statista.com/statistics/740233/major-syrian-refugee-hosting-countries-worldwide/#statisticContainer> (10.03.2021)

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

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



Research Article/Araştırma Makalesi

Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi¹

Evaluation of Factors Affecting the Purchase Intention Toward Store Brands: A Systematic Literature Review

İlgın ÇAKIROĞLU²

Öz

Perakendecilerin pazarda güçlü rekabet konumları raflarında sundukları markaların çeşitliliğini de beraberinde getirmiştir. Özellikle sorumluluğunu üstlendikleri mağaza markaları tüketiciler tarafından talep edilmektedir. Mağaza markalarının ulusal markalar ile rekabet edebilmesi için etkin bir mağaza markası stratejisi oluşturması önemlidir. Bu noktada tüketicilerin mağaza markalarını tercih ederken farklı faktörleri değerlendirebilmesinden dolayı perakendecilerin bu faktörleri belirlemesi gerekmektedir. Böylelikle mağaza markaları tüketicilere değer sunarak pazarda sürdürülebilirliklerini sağlayabilirler. Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin perakende mağazalarında mağaza markası satın alma niyetini etkileyen unsurların sistematik literatür taraması aracılığı ile belirlenmesidir. Sistematik literatür taraması yapılırken pazarlama alanında ulusal ve uluslararası makaleleri bünyesinde bulunduran TR Dizin, Emerald veri tabanlarından yararlanılmış olup, 2012 ve 2022 yılları arasında yer alan makaleler incelenmiştir. PRISMA protokolünde belirtilen aşamalar izlenerek, makaleler sistematik bir şekilde ele alınmıştır. PRISMA protokolünün makale teşhisi, seçimi, uygunluğu, dahil edilmesi olmak üzere dört aşamasını karşılayan 78 makale araştırmaya dahil edilmiştir. Makaleler yedi kategori altında incelenmiştir ve içerik analizi uygulanmıştır. Perakende mağazalarında mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler olarak algılanan kalite ve fiyat faktörlerinin ön plana çıktığı görülmektedir.

Jel Kodları: M3, M31, M39

Anahtar Kelimeler: Mağaza Markası, Satın Alma Niyeti, Sistematik İnceleme

¹ Bu çalışma International Conference on Global Practice of Multidisciplinary Scientific Studies Dedicated to the 100th Anniversary of "Georgian Technical University - GTU" uluslararası kongrede yer alan (24-26 Haziran 2022) "Systematic Literature Review on the Factors Affecting Consumers' Purchase Intentions for the Store Brands" isimli özet bildirinin genişletilmiş halidir.

² Dr. Öğr. Üyesi, Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, ilgincakiroglu@gmail.com,
ORCID: [0000-0002-3294-9275](https://orcid.org/0000-0002-3294-9275)



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Abstract

The strong competitive position of retailers in the market has brought about the diversity of the brands they offer on their shelves. Especially the store brands that they take responsibility for are increasingly demanded by consumers. It is important for store brands to create an effective store brand strategy in order to compete with national brands. At this point, retailers need to determine the factors because consumers can evaluate different factors when choosing store brands. Thus, store brands can ensure their sustainability in the market by offering value to consumers. The aim of this study is to determine the factors affecting the consumers' purchase intention to store brands in retail stores through a systematic literature review. During the systematic literature review, TR Index, Emerald, and Proquest Central databases, which contain national and international articles in the field of marketing, were used, and the articles published between 2012 and 2022 were examined. By following the steps specified in the PRISMA protocol, the articles were handled in a systematic way. 78 articles were included in the research according to the four phases of the PRISMA protocol, including article identification, screening, eligibility and included. The articles were analyzed under seven categories. Content analysis was applied. It is seen that quality and price factors, which are perceived as factors affecting the purchase intention of consumers for the store brand, come to the fore in retail stores.

Jel Codes: M3, M31, M39

Keywords: Store Brand, Purchase Intention, Systematic Review



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

1. Giriş

Perakendeci raflarına bakıldığında ulusal markaların payı mağaza markalarının yararına olacak şekilde azalmıştır. Mağaza markalarına eğilimin artmasının ulusal markalara kıyaslandığında perakendeciler için daha fazla kâra sahip olmasından ileri geldiği belirtilmektedir. Aynı zamanda mağaza markalarının kullanımı rakiplerin dışlanmasına yardımcı olmaktadır. Bu durum genellikle daha fazla pazar gücüne ve bu bağlamda daha fazla pazarlık gücüne yol açmaktadır. Diğer bir ifade ile daha uygun teslimat koşulları gibi daha fazla kârlılığa dönüşebilecek durumlarda pazar ortaklarıyla görüşmelerde avantajlara yol açar. Çoğu zaman, mağaza markalarının satışını teşvik eden sadece ürün çeşitlerinde sunulan mağaza markalarının artan sayısı değil, aynı zamanda perakendecilerin ulusal markalara ve mağaza markalarına yönelik fiyat düzenlemesine ilişkin çok spesifik fiyatlandırma politikası davranışları olmaktadır (Olbrich & Grewe, 2013). Özellikle enflasyonist baskıların olduğu, ekonomik tahminlerin azaldığı, fiyatların yükseldiği dönemlerde tüketicilerin verdikleri tepkiler genellikle mağazalarda uygun seçenekleri (özellikle mağaza markaları) tercih etme yönündedir. Tüketiciler tasarruf etmek için ürün promosyonları veya daha uygun fiyatlı ürünler gibi akıllı seçenekler aramaktadır. Promosyonların yanı sıra en yaygın para tasarrufu taktiği, temel olmayan, premium ürünler gibi belirli kategorileri satın almayı bırakmaktır ve tüketicilerin %26'sı bu durumu bir tasarruf yolu olarak görmektedir. Alternatif olarak, perakendecilerin kendi markalarının uygun fiyatlar sunduğu algısı nedeniyle tüketicilerin %20'si mağaza markalarını aramaktadır (Nielsen, 2022). Bu kapsamda perakendecilerin müşterilerin temel ihtiyaçlarını karşılayabilecek ürünler sunarak mağaza markaları için düşük, pazar odaklı fiyat ve yüksek kalite oluşturmaları gerekmektedir. Düşük fiyat uygulamaları rekabet edilebilirlik açısından önemli olmakla birlikte kolay taklit edilmesinden dolayı kaliteyi de ön planda tutmaları gerekmektedir. Perakendeciler bazen mağaza markalarının fiyatlarını ulusal markalara alternatif olarak çekicilik yaratması açısından da düşük tutabilmektedirler (Olbrich, Jansen & Hundt, 2017). Ancak tüketicilerin mağaza markalarını tercih etmelerindeki faktörler fiyat, kalite gibi faktörler ile sınırlı kalmamaktadır. Bazı durumlarda perakendeciler mağaza markalarına yeni ürün kategorileri ekledikleri zaman çeşitli riskler ile karşılaşabilirler ve bu risklere fazla dikkat etmeyebilirler. Ürün özellikleriyle ilişkili çeşitli algılanan risk kategorileri ve mağaza imajı faktörleri tüketicilerin mağaza markası değerlendirmelerini etkileyebilmektedir (Semeijn, Van Riel & Ambrosini, 2004). Wu (2016), kategori riskinin, fiyat bilincinin, tüketicilerin dışsal ipucuya güveninin, mağaza markasına yönelik algılanan kalitenin ve perakende mağazalarındaki hizmet kalitesinin mağaza markası satın alma niyeti üzerindeki etkisini araştırmıştır. Mağaza özelliklerine kıyasla ürün ve tüketici özelliklerinin mağaza markası satın alma niyetini daha iyi bir şekilde açıkladığını belirtmektedir. Tüketicilerin mağaza markasına yönelik tutumlarının psikografik özelliklerden etkilenebildiği (Ailawadi, Neslin & Gedenk, 2011); mağaza imajına yönelik tüketici algısı ve mağaza markasına yönelik tutumun (Ruiz-Real, Gazquez-Abad, Esteban-Millat & Martinez-Lopez, 2016), ambalajın mağaza markası satın alma niyeti üzerinde etkisi olduğu (Sarkar & Rawani, 2017); çevrimiçi mağaza markasına yönelik tutumun mağaza imajı, teknoloji kabulü, tüketici yenilikçiliği ve alışveriş yapanların değer bilincinden oluştuğu (Kumar & Chandra, 2020) ileri sürülmektedir.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Özellikle Avrupa ülkelerinin yaklaşık yarısında %40 üzerinde pazar payına ve pazarda güçlü bir konuma sahip olan (PLMA, 2021) mağaza markalarının, tüketiciler açısından satın alma niyetini etkileyen faktörlerin ortaya çıkarılması bu noktada önemli olmaktadır. Bu çalışmada mağaza markası satın alma niyeti ile ilişkili olan çalışmalar incelenerek, sistematik literatür taraması ile tüketicilerin perakende mağazalarındaki mağaza markası satın alma niyetlerini etkileyen faktörler ortaya çıkartılmaya çalışılmıştır.

2. Mağaza Markası

Perakendeciler tarafından sunulan mal ve hizmetler, temel değer önermelerinin bir parçasıdır. Bu bağlamda perakende firmaları, çabalarını mal satın almaya ya da tasarlamaya ayırmaktadır. Ürün kararlarının bir perakendeciye meydana çıkarması ya da yok edebilmesinden dolayı, perakendeciler müşterilerle en alakalı olacak şekilde ürün çeşitlerini sürekli olarak deneyimlemektedirler. Mağazacılık kararlarının temel bileşenleri, hem perakendecinin ürünleri aracılığıyla aktardığı perakendeci kimliğinin rolünü hem de ulusal markalar ile mağaza markaları arasındaki hassas dengeyi anlamayı içermektedir. Perakendeci tarafından taşınan mal türü ve ürün çeşitliliğinin dikkatli bir şekilde dengelenmesi, müşterileri ile anlamlı ilişkiler kurması açısından önemlidir. Özel etiketler ve mağaza markaları onlarca yıldır mevcut olmasına rağmen, perakendeci raflarında düşük fiyatlı, düşük kaliteli seçeneklerden iyi kalite ve fiyatlar sunduğu çok katmanlı bir ürün yelpazesini kapsayacak şekilde artan bir paya sahiptirler (Grewal, Gauri, Roggeveen & Sethuraman, 2021:9).

Mağaza markaları, perakendecinin geliştirme, kaynak bulma ve depolamadan mağazacılık ve pazarlamaya kadar tüm sorumluluğu üstlenmesi gereken tek markadır. Perakendecilerin büyük ölçüde üreticinin eylemleri tarafından yönlendirilen ulusal markalar hakkında aldığı kararların aksine, perakendeci kendi etiketinin başarısında veya başarısızlığında daha belirleyici bir rol oynamaktadır (Dhar & Hoch, 1997). Mağaza markaları (özel etiketli markalar) belirli bir perakendecinin, yalnızca o perakendecide bulunan markalarıdır. Perakendeciler, yüksek marjlar nedeniyle özel markaların geliştirilmesine odaklanırlar ve böylelikle tüketicilere ulusal markaların yanında alternatif markalar sunarlar (Madhuri & Savita 2021:2). Bu bağlamda ulusal markalar ile mağaza markaları arasındaki rekabet ile ilgili olarak Assarzedegan & Hejazi (2021); ulusal marka üreticisinin, birinci sınıf mağaza markası ürününü bir tehdit olarak gördüğünü ve inovasyon ve reklamcılığı artırarak müşterilerin ulusal marka ürününe olan bağlılığını ve memnuniyetini artırmaya çalıştığını; perakendecinin, birinci sınıf mağaza markası kalitesini ulusal markanın kalitesine yakın konumlandırarak, ancak müşterilerin memnuniyetini ve mağaza markasına olan bağlılıklarını artırmak için daha düşük bir fiyata konumlandırarak ulusal marka üreticisiyle rekabet ettiğini; müşterinin mağazaya bağlılığının arttığında, mağaza markası ürünlerine olan bağlılığının da arttığını; müşterilerin mağaza markası ürünlerine (hem jenerik mağaza markası hem de birinci sınıf mağaza markası) bağlılığının, mağaza sadakati oluşturmada müşterilerin ulusal marka ürününe olan bağlılığından daha büyük bir rol oynadığını; perakendecinin hem jenerik mağaza markasını hem de birinci sınıf mağaza markası ürünlerini aynı anda sunmasının perakendeci için daha karlı olduğunu ileri sürmektedirler (Assarzedegan & Hejazi, 2021:1). Kumar ve Steenkamp (2007) daha fazla teknoloji ve yenilik, perakendeciler tarafından büyük miktarda yatırım



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

gerektirdiğinden giyim, elektronik, kozmetik ve bebek ürünleri gibi bozulmayan ve pahalı ürün kategorilerinde mağaza markalarının düşük performans gösterdiğini; özellikle dondurulmuş gıdalar, atıştırmalıklar ve bisküviler için gıda kategorisinde mağaza markalarının maksimum düzeyde kullanıldığını ileri sürmektedirler.

Özellikle, ekonomik kısıtlamalar daha uygun maliyetli seçimleri (markasız, özel etiketli seçimler) teşvik ederken, pandemi kaynaklı kısıtlamalar daha güvenilir kaynakların seçimini teşvik etmektedir (Sakas, Kamperos & Reklitis, 2021:22). Ghosh, Saha, Sanyal & Mukherjee (2021) tüketicilerin ulusal markaları itibarları, stok yeterliliği ve büyüklükleri nedeniyle mağaza markalarının fiyat avantajlarına göre fazla tercih ettiğini ileri sürmektedir. Bu anlamda tüketiciler için değer yaratan faktörlerin anlaşılması etkili bir mağaza markası stratejisi oluşturmak için bir gereklilik olmaktadır (Ghosh, Saha, Sanyal & Mukherjee, 2021:211). Mağaza markalarının yükselişi perakendecilerin ürün tekliflerini genişletmelerinin yanı sıra tüketiciler tarafından bu markaların farklı algılar ile karşılanmasına yol açmıştır (Ndlovu & Heeralal 2022). Bu noktada mağaza markasının satın alınmasında tüketiciler açısından farklı faktörlerin değerlendirilmesinden yola çıkılarak bu faktörlerin belirlenmesi önemli olmaktadır.

3. Metodoloji

Bu çalışmanın amacı, tüketicilerin mağaza markası (fiziksel mağaza içerisinde) satın alma niyetini etkileyen unsurların sistematik literatür taraması aracılığı ile belirlenmesidir. Tüketicilerin mağaza markası satın alırken farklı faktörleri değerlendirmeye alabilmesinden yola çıkılarak, değerlendirmeye alınan faktörlerin kapsamlı bir şekilde ele alınabilmesi ve ileride uygulanabilecek kantitatif bir araştırmaya destek olması açısından sistemli bir literatür araştırmasına ihtiyaç duyulmuştur. Cook (1997) sistematik literatür incelemelerinin, incelemenin geçerliliği ve uygulamada yararlılık açısından önemli olduğunu belirtmektedir. Bu kapsamda mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler nelerdir ve çeşitli ürün kategorileri temelinde mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler farklılık göstermekte midir? şeklindeki araştırma sorularına yanıt aranmaktadır. Araştırma sorusuna yanıt bulmak ve amaca ulaşmak için sistematik bir literatür incelemesi yapılmasından dolayı, bu araştırma keşifsel bir araştırmadır. Sistematik literatür incelemesinin planlama aşamasında bir inceleme ihtiyacını teşhis eder; araştırma sorularını belirler ve bir inceleme protokolü oluşturur. Araştırmacılar incelemeyi yürütürken, birincil çalışmaları belirler ve seçer; veri elde eder, analiz eder ve sentezler (Xiao & Watson, 2019:102). Birçok yöntem, üstlenilen süreçlerin şeffaflığı ve araştırmacı tarafından alınan kararlarla ilgili bir endişeyi paylaşır. Şeffaflık, incelemenin potansiyel kullanıcılarının yalnızca incelemeyi yapan kişi tarafından verilen kararları ve yargıları sorgulamasını sağlamakla kalmamaktadır; aynı zamanda eleştirel öz-yansıtma ve anlamlandırmayı da gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda şeffaflıkla birlikte konunun daha derin bir şekilde anlaşılması sağlanabilir (Denyer & Tranfield, 2006). Çalışmanın bu kısmında araştırmanın amacına ulaşmak için kullanılan aşamalar ve teknikler sunulmaktadır.

Literatür incelenirken, geçerliliğin ve güvenilirliğin değerlendirilmesi için birtakım aşamalara dikkat edilmesi gerekmektedir. Bu aşamalar, araştırma sorusunun oluşturulması, iç ya da dış kriterin belirlenmesi, literatürü seçme ve literatüre ulaşma, incelemeye dahil edilen



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

literatürün kalitesinin değerlendirilmesi, bulguların analiz edilmesi, sentezlenmesi ve yayılması olarak tanımlanmaktadır. Geleneksel incelemeden farklı olarak sistematik bir incelemenin amacı, belirli bir konu alanıyla ilgili çalışmaların mümkün olduğunca eksiksiz bir listesini sağlamaktır. Geleneksel incelemeler, bir dizi çalışmanın sonuçlarını özetlemeye çalışırken, sistematik incelemelerde, belirli bir konudaki tüm literatürü tanımlamak, eleştirel olarak değerlendirmek ve sentezlemek için açık ve değişmeyen kriterler kullanılmaktadır (Cronin, Ryan & Coughlan, 2008:39). Sistematik literatür taraması yapılırken PRISMA protokolünden yararlanılabilmektedir. Söz konusu protokolün kullanılma sebepleri olarak; nesnel bir soruya dayanması, detaylı ve açık yöntemler kullanması, çalışılan konuya dair en ilgili araştırmanın belirlenmesine, seçilmesine ve eleştirel olarak değerlendirmesine olanak sunması gösterilebilir (Moher, Liberati, Tetzlaff & Altman, 2009).

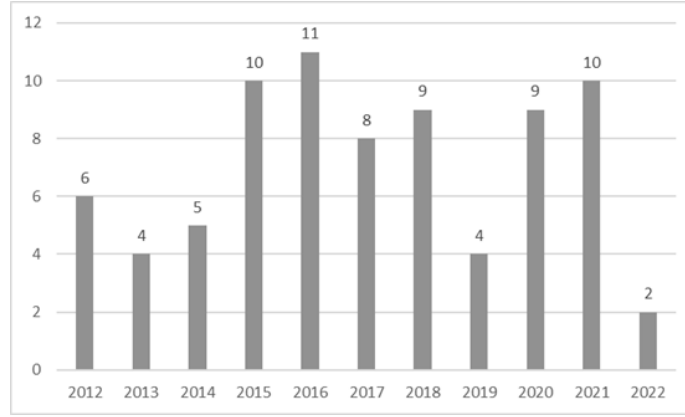
Bu çalışmada literatür taraması pazarlama alanında ulusal ve uluslararası makaleleri bünyesinde bulunduran veri tabanları üzerinden gerçekleştirilmiştir. Bu bağlamda TR Dizin, Emerald, Proquest Central veri tabanlarında 2012 ve 2022 yılları arasında yer alan makalelere dayanılarak, 01-06 Haziran 2022 tarih aralığında literatür taraması yapılmıştır. PRISMA protokolünde belirtilen aşamalar izlenerek, makaleler sistematik bir şekilde incelenerek içerik analizi uygulanmıştır. Bu kapsamda her bir veri tabanında makale taranırken temel arama kelimeleri olarak satın alma niyeti ve mağaza markası kelimeleri (ilk aşamada daha fazla sayıda araştırma makalesi elde edebilmek için veri tabanlarında mağaza markasının özel marka, özel etiketli marka gibi kelimeler ile İngilizce karşılığı olarak private label, store brand, own brand şeklinde farklı kelime kullanımları da dahil olmak üzere) kullanılmıştır. Tüketicilerin mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler ile ilişkili olan makaleler seçilmiş ve mağaza markasını konu alan diğer makaleler araştırmaya dahil edilmemiştir.

Satın alma niyeti ve mağaza markası kelimeleri (ve mağaza markasının farklı kelime kullanımları) ile veri tabanlarında arama yapıldığında Emerald veri tabanında 2120, TR Dizin veri tabanında 11 olmak üzere toplam 2131 çalışmaya ulaşılmıştır. Ancak çalışmalar incelendiğinde (ve özetleri okunduğunda) mağaza markasına yönelik satın alma niyetini etkileyen faktörleri içeren çalışmalar, tamamlanmış ve analizleri olan makaleler olması açısından uygunluk gösteren çalışma sayısının 89 makale olduğu, ancak tekrarlı makaleler hariç tutulduğunda (11 makale), PRISMA protokolünün makale tespiti, seçimi, uygunluğu, dahil edilmesi olmak üzere dört aşamasını karşılayan ve sistematik incelemeye dahil edilen makale sayısının 78 olduğu tespit edilmiştir. Mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörleri içermeyen ve tam erişimi olmayan makaleler, teorik ve bibliyometrik çalışmalar ile ilgili makaleler araştırmaya dahil edilmemiştir. Ancak, çalışmanın dışarısında tutulan makaleler, mağaza markaları ile ilgili olduğu için incelenen konunun daha iyi anlaşılmasına katkıda bulunmuştur. Bu aşamada, dahil edilecek bir makalenin ana temasının, mağaza markalarının satın alma niyetine etki eden faktörler hakkında seçilen makaleler olması önemli bir unsur olmaktadır. Araştırmaya dahil edilen makaleler araştırma yılı, araştırmanın yapıldığı ülke, mağaza markalarının kullanıldığı ürün kategorileri, araştırma tasarımı (araştırma türü), veri toplama yöntemi, kullanılan istatistiksel teknikler, perakende mağazalarında tüketicilerin mağaza markasını satın alma niyetlerini etkileyen faktörler başlıkları altında tematik bir şekilde kodlanarak (Miles & Huberman, 1994), veri içerik analizine tabi tutulmuştur.

4. Bulgular

Bu çalışmada mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörleri ele alan makaleler, araştırma yılı, araştırmanın yapıldığı ülke, mağaza markalarının yer aldığı ürün kategorileri, araştırmaya dahil edilen makalelerde kullanılan araştırma tasarımı, veri toplama yöntemi, kullanılan veri analizi yöntemleri, mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler şeklinde yedi kategori içerisinde içerik analizi ile incelenmiştir. Bu kapsamda araştırmaya dahil edilen mağaza markaları ile ilgili makalelerin yıllara göre dağılımı Şekil 1’de gösterilmektedir.

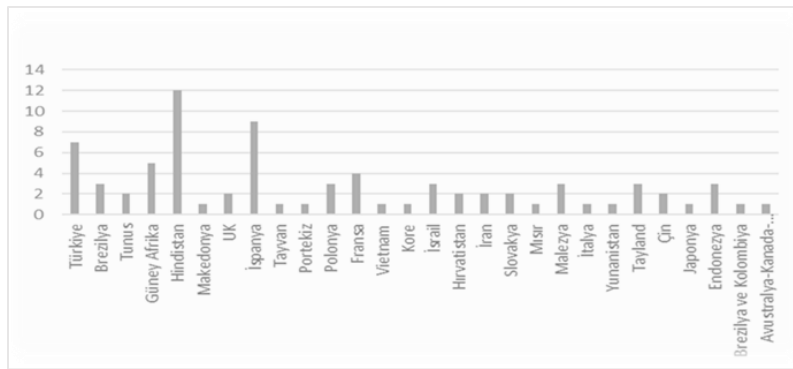
Şekil 1: Araştırmaya Dahil Edilen Makalelerin Yıllar Açısından Dağılımı (Frekans)



Şekil 1’e bakıldığında mağaza markasının satın alınmasına ilişkin makalelerin 2012-2022 yılları arasındaki dağılımında bu tür çalışmaların en fazla sırasıyla 2016, 2015, 2021, 2020 ve 2018 yıllarında yapıldığı görülmektedir.

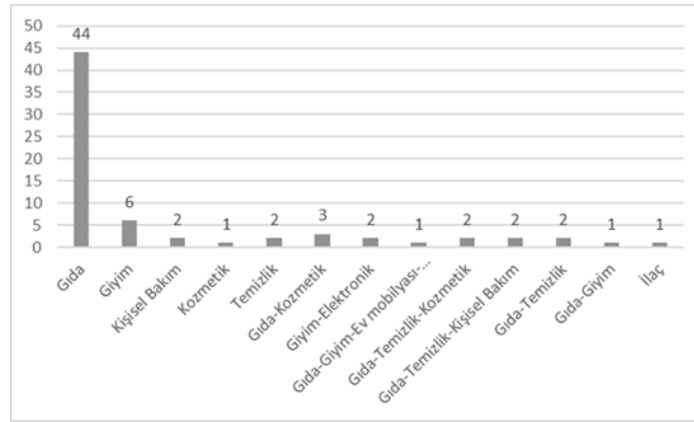
Bu araştırmada bir diğer kategori olarak mağaza markasının satın alınmasına ilişkin yapılan çalışmaların ülkelere göre dağılımı incelenmiştir ve bu durum Şekil 2’de gösterilmektedir.

Şekil 2: Araştırmaya Dahil Edilen Makalelerin Ülkeler Açısından Dağılımı (Frekans)



Şekil 2'ye bakıldığında mağaza markalarının satın alınmasına ilişkin yapılan çalışmaların en fazla Hindistan, İspanya ve Türkiye'de olduğu görülmektedir. Aynı zamanda Güney Afrika, Fransa, Polonya, Brezilya, İsrail, Malezya, Tayland, Endonezya gibi ülkelerde de mağaza markasının satın alma niyetine yönelik çalışmaların yapıldığı söylenebilir. Çalışmada mağaza markasının yer aldığı ürün kategorileri de içerik analizi ile incelenen bir diğer kategoridir. Bu bağlamda araştırmaya dahil edilen makalelerde ele alınan ürün kategorileri Şekil 3'te gösterilmektedir.

Şekil 3: Araştırmaya Dahil Edilen Makalelerin Ürün Kategorileri Açısından Dağılımı



Şekil 3'e bakıldığında mağaza markasının satın alma niyetine yönelik araştırmaların en fazla gıda ve ardından giyim sektöründe yapıldığı görülmektedir. Gıda-kozmetik, kişisel bakım, temizlik, gıda-temizlik-kozmetik, gıda-temizlik-kişisel bakım, gıda-temizlik, giyim-elektronik gibi sektörler arası karşılaştırmaların yapıldığı araştırmaların olduğu da görülmektedir. Araştırmaya dahil edilen makaleler araştırma türü, veri toplama yöntemi ve veri analizi teknikleri kategorileri açısından incelenmiş olup dağılımları Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Araştırma Türü, Veri Toplama Yöntemi ve Veri Analizi Teknikleri Kategorilerine ait Frekans Dağılımları

		N	%
Araştırma Türü	Kantitatif Araştırma	67	85,9
	Kalitatif Araştırma	7	9,0
	Karma Araştırma	4	5,1
Toplam		78	100
Veri Toplama Yöntemi	Anket	64	81,0
	Görüşme	6	7,6
	Deney	5	6,3
	Literatür	3	3,8
	Gözlem	1	1,3
Toplam		79	100
Veri Analizi Teknikleri	Yapısal Eşitlik Modeli	36	30,5
	Doğrulayıcı Faktör Analizi	22	18,6



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.

Doi: 10.25295/fsecon.1203225

	Açıklayıcı Faktör Analizi	17	14,4
	Regresyon Analizi	17	14,4
	ANOVA	5	4,2
	Kikare Analizi	5	4,2
	Kümeleme Analizi	4	3,4
	T-Testi	4	3,4
	Kruskal Wallis Analizi	3	2,5
	Mann Whitney U Testi	2	1,7
	ANCOVA	1	0,8
	Friedman Testi	1	0,8
	Chaid Analizi	1	0,8
Toplam		118	100,0

Tablo 1'e bakıldığında, araştırmaya dahil edilen makalelerin çoğunda kantitatif araştırma türünde olduğu görülmektedir. Veri toplama yöntemi olarak makalelerde yer alan araştırmalarda anket yöntemi benimsenmiş olup, verinin analiz edilmesinde çoğunlukla yapısal eşitlik modellemesi, doğrulayıcı faktör analizi, açıklayıcı faktör analizi ve regresyon analizinden yararlandığı görülmektedir. Araştırmaya dahil edilen makaleler mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler kategorisi açısından değerlendirilmiş olup, makalelerde ön plana çıkan faktörlerin dağılımı Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2: Mağaza Markası Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörler Kategorisine ait Frekans Dağılımı

		N	%
Mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler	Algılanan Kalite	43	11,9
	Fiyat	43	11,9
	Mağaza İmaju	26	7,2
	Değer Bilinci	26	7,2
	Algılanan Risk	21	5,8
	Ambalaj	19	5,2
	Tutundurma	18	5,0
	Yakınlık	14	3,9
	Tutum	13	3,6
	Mağaza markası imajı	9	2,5
	Fonksiyonel Risk	7	1,9
	Finansal Risk	7	1,9
	Sosyal Risk	6	1,7
	Sadakat	6	1,7
	Güven	6	1,7
	Marka İsmi	6	1,7
	Çeşitlilik	6	1,7
	Bilinirlik	5	1,4
	Mağaza İsmi	3	0,8
	Deneyim	3	0,8
	Hizmet Kalitesi	3	0,8
	Mağaza Markası Denkliği	3	0,8
	Tüketici Yenilikçiliği	3	0,8
Ulusal Markaya Benzerlik	3	0,8	
Bağlılık	2	0,6	
Fiziksel Risk	2	0,6	



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.

Doi: 10.25295/fsecon.1203225

	Psikolojik Risk	2	0,6
	Tüketici Özellikleri	2	0,6
	Ticari İmaj	2	0,6
	Mağaza Sadakati	2	0,6
	Bilinçli Tüketim	2	0,6
	Algılanan Kolaylık	2	0,6
	Mağaza Atmosferi	2	0,6
	Ürün Özellikleri	2	0,6
	Ürün Kategorisi İlgilenimi	2	0,6
	İndirim	2	0,6
	Tat	2	0,6
	Tüketici Bilinci	2	0,6
	Benlik Algısı	2	0,6
	Fiyat-Kalite Algısı	2	0,6
	Ün	2	0,6
	Müşteri Memnuniyeti	1	0,3

Tablo 2: Mağaza Markası Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörler Kategorisine ait Frekans Dağılımı (Devamı)

		N	%
Mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler	Menşe Algısı	1	0,3
	Bulunabilirlik	1	0,3
	Tasarım Ülkesi	1	0,3
	Teknoloji Ülkesi	1	0,3
	Üretici Ülke	1	0,3
	Kişisel İlgilenim	1	0,3
	Mağaza Markası Denklığı	1	0,3
	Ürün Yararı	1	0,3
	Çevre Dostu Algılanması	1	0,3
	Raf Payı	1	0,3
	Perakendeci Özelliği	1	0,3
	Sağlıklı Olması	1	0,3
	Görsel Sunum	1	0,3
	Mağaza Yeri	1	0,3
	İnceleme İsteği	1	0,3
	Anlık Hareket Etme	1	0,3
	Tercih Etme	1	0,3
	Mağaza Güveni	1	0,3
	Üretici Güveni	1	0,3
	Algılanan Ekonomik Durum	1	0,3
	Üretici Ünü	1	0,3
	Ağızdan Ağıza İletişim	1	0,3
	Zaman Riski	1	0,3
	Etkileşim	1	0,3
	Kültür	1	0,3
	Üretici Kimliği	1	0,3
Sosyal İmaj	1	0,3	
Marka Yüzü	1	0,3	

Tablo 2'ye bakıldığında, ilgili makalelerde mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler olarak en fazla algılanan kalite ve fiyat faktörlerinin ön plana çıktığı görülmektedir.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Ardından mağaza imajı, değer bilinci, algılanan risk, ambalaj, tutundurma, yakınlık, tutum faktörlerinin mağaza markası satın alma niyetini etkileyen önemli faktörler olduğu söylenebilir.

Çalışmada incelenen her bir makale içerisinde mağaza markası satın alma niyeti ile ilişkilendirilen ve öne çıkan faktörlerin dağılımı aşağıdaki Tablo 3'te gösterilmektedir. Bununla beraber Tablo 3 oluşturulurken, Tablo 2'de yer alan faktörlerden frekansı fazla olup, ön plana çıkan faktörler dikkate alınmıştır. Bu kapsamda frekans dağılımı 5 ve üzerinde olan faktörlere ve bu faktörleri içeren çalışma isimlerine Tablo 3'te yer verilmiştir. Frekans dağılımı 5'in altında olan faktörleri (mağaza ismi, deneyim, hizmet kalitesi, mağaza markası denkliği vb. faktörler) içeren çalışmalar Tablo 3'e dahil edilmemiş olup, frekansları düşük olan faktörleri içeren çalışmalardan ayrıca bahsedilmiştir.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi.

Fiscoeconomia, 7(1), 694-723.

Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Tablo 3: Çeşitli Yazarlar Tarafından Mağaza Markası Satın Alma Niyeti ile İlişkilendirilen Faktörler

Yazarlar	Algılanan K.	Fiyat	Mağaza İmajı	Değer Bilinci	Algılanan R.	Ambalaj	Tutundurma	Yakınlık	Tutum	Mağaza Markası İmajı	Fonk. Risk	Finansal Risk	Sosyal Risk	Sadakat	Güven	Marka İsmi	Çeşitlilik	Bilinirlik
Albar, 2014	√	√	√		√	√	√									√		
Alves vd., 2016														√	√			
Arfa & Benrached, 2021		√																
Arslan, 2015		√	√	√	√		√		√									
Türkyılmaz, Aydoğan & Gürdal, 2016			√						√									√
Baş & Göral, 2018	√	√				√	√									√		
Beneke, 2012	√	√		√	√													
Beneke & Carter, 2014	√	√	√	√	√	√	√											√
Beneke & Trappler, 2015	√															√		
Beneke vd., 2012					√						√	√	√					
Bhatt & Bhatt, 2016	√	√	√		√			√						√				
Bhukya & Singh, 2015											√	√						
Brzovska & Palamidovska-Sterjadovska, 2017	√	√		√		√	√										√	
Calvo-Porrall & Lang, 2015	√									√				√				
Calvo-Porrall & Levy-Mangin, 2014	√	√																
Calvo-Porrall, Martinez-Fernandez & Juanatey-Boga, 2016	√									√				√				
Chou & Wang, 2017								√	√									
Do Vale & Matos, 2015	√					√												



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Tablo 3: Çeşitli Yazarlar Tarafından Mağaza Markası Satın Alma Niyeti ile İlişkilendirilen Faktörler (Devamı)

Yazarlar	Algılanan K.	Fiyat	Mağaza İmajı	Değer Bilinci	Algılanan R.	Ambalaj	Tutundurma	Yakınlık	Tutum	Mağaza Markası İmajı	Fonk. Risk	Finansal Risk	Sosyal Risk	Sadakat	Güven	Marka İsmi	Çeşitlilik	Bilirlilik
Czczotko vd., 2021	√	√						√							√		√	√
Czczotko, Górska-Warsewicz & Zaremba, 2022	√	√	√		√	√			√									
Diallo vd., 2013		√	√	√					√									
Diallo, Burt & Sparks, 2015		√	√	√														
Diallo & Siqueira Jr, 2017		√		√				√			√	√						
Diallo, 2015		√	√	√				√	√									
Gangwani vd., 2020	√			√	√			√		√								
Garczarek-Bąk, 2018						√	√			√								
Garrett, Lee & Chu, 2017			√															
Gendel-Guterman & Levy, 2013				√				√										
Herstein, Gilboa & Eyal Gamliel, 2013			√															
Horvat & Dosen, 2013					√						√	√	√					
Horvat & Dosen, 2020		√																
Hosseini & Norouzi, 2017		√	√					√							√			
Jara, Cliquet & Robert, 2017	√	√				√												
Jaroliya, 2013				√		√												
Kádeková vd., 2020	√					√												
Karampour & Ahmadinejad, 2014		√	√							√								



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi.

Fiscaeconomia, 7(1), 694-723.

Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Kethüda, 2020	√		√												√			
---------------	---	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--

Tablo 3: Çeşitli Yazarlar Tarafından Mağaza Markası Satın Alma Niyeti ile İlişkilendirilen Faktörler (Devamı)

Yazarlar	Algılanan K.	Fiyat	Mağaza İmajı	Değer Bilinci	Algılanan R.	Ambalaj	Tutundurma	Yakınlık	Tutum	Mağaza Markası İmajı	Fonk. Risk	Finansal Risk	Sosyal Risk	Sadakat	Güven	Marka İsmi	Çeşitlilik	Bilinirlik
Lacoeuilhe vd., 2021							√		√									
Levrini & Jeffman dos Santos, 2021	√	√																
Levy & Gendel-Guterman, 2012	√	√				√	√									√		
Loebnitz, Zielke & Grunert, 2019	√	√											√					
Manikandan, 2020					√						√	√	√					
Mathur & Gangwani, 2021	√			√	√						√	√	√					
Melek, 2021	√	√	√	√			√							√				
Mishra, Malhotra & Saxena, 2020	√	√					√											
Monnot, Parguel & Reniou, 2015	√	√				√												
Mostafa & Elseidi, 2018	√	√	√		√			√	√									
Muruganantham & Priyadharshini, 2017	√	√	√	√	√	√		√		√						√		
Ndlovu & Heeralal, 2022		√					√											
Norfarah, Koo & Siti-Nabiha, 2018	√	√	√	√					√									
Pektaş & Semiz, 2021	√	√	√	√	√		√											
Calvo-Porrall & Levy-Mangin, 2016		√	√					√							√			
Reinders & Bartels, 2017								√										√
Ruiz-Real vd., 2018		√	√	√					√								√	
Rzem & Debabi, 2012	√	√	√	√	√													



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Tablo 3: Çeşitli Yazarlar Tarafından Mağaza Markası Satın Alma Niyeti ile İlişkilendirilen Faktörler (Devamı)

Yazarlar	Algılanan K.	Fiyat	Mağaza İmajı	Değer Bilinci	Algılanan R.	Ambalaj	Tutundurma	Yakınlık	Tutum	Mağaza Markası İmajı	Fonk. Risk	Finansal Risk	Sosyal Risk	Sadakat	Güven	Marka İsmi	Çeşitlilik	Bilinirlik
Sansone vd., 2021	√	√		√		√	√									√	√	
Sarantidou, 2018															√			
Sarkar, Sharma & Kalro, 2016	√	√				√										√		
Gómez-Suárez, Quinones & Yagúe, 2016					√			√	√	√								
Thanasuta & Metharom, 2015	√						√									√		
Thanasuta & Metharom, 2016			√															
Thanasuta, 2015	√	√		√	√													√
Vadamala & Amarnath, 2020							√											
Valaskova, Kliestikova & Krizanova, 2018	√	√				√											√	
Yan vd., 2019	√				√												√	
Zhou, Xue & Ping, 2012	√	√				√												
Menon, 2017	√	√		√					√									
Maharani vd., 2020				√			√											
Boon, Fern & Meng, 2018	√	√	√		√					√								
Retnawati, Ardyan & Farida, 2018	√	√		√					√									
Jaafar, Lalp & Naba, 2012	√	√	√	√	√	√	√	√							√			
Dixit & Maurya, 2021	√	√		√														



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistemik Bir Literatür İncelemesi.

Fiscaeconomia, 7(1), 694-723.

Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Yusuf & Sartika, 2021	√		√								√								
-----------------------	---	--	---	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Tablo 3'e bakıldığında bu çalışmada incelenen makaleler yer almaktadır. Bu makalelerde mağaza markası satın alma niyeti ile ilişkilendirilen faktörler olarak çalışmalarda en sık kullanılan faktörler yer almış olup, tablo içerisinde yer alan çalışmalarda mağaza markasının satın alma niyeti ile ilişkilendirilen ancak frekansı düşük olan faktörler (dolayısı ile Tablo 3'te yer verilmeyen) de bulunmaktadır. Burada Tablo 3'te yer almayıp, incelenen makalelerde mağaza markası satın alma niyeti ile ilişkilendirilen faktörlere de yer vermek önemli olmaktadır. Bu kapsamda Albar (2014) algılanan kalite, fiyat, mağaza imajı, algılanan risk, ambalaj, tutundurma stratejilerini ve bunlara ek olarak mağaza ismini mağaza markası satın alma niyetinde ön plana çıkan faktörler olarak ortaya koymaktadır. Alves, de Melo, de Andrade, Macedo & de Souza (2016) sadakat, güvenin yanı sıra deneyim, müşteri memnuniyeti ve bağlılığı; Türkyılmaz, Aydoğan & Gürdal (2016), mağaza imajı ve tutumun yanı sıra hizmet kalitesinin; Beneke & Trappler (2015), algılanan kalite, marka ismi ve etkileşimin; Beneke, Greene, Lok & Mallett (2012), algılanan risk, fonksiyonel risk, finansal risk, sosyal risk, fiziksel ve zaman riskinin; Bhatt & Bhatt (2016), algılanan kalite, fiyat, mağaza imajı, algılanan risk, yakınlık, sadakat ve hizmet kalitesinin; Bhukya & Singh (2015) fonksiyonel, finansal, fiziksel ve psikolojik riskin; Calvo-Porrall & Lang (2015), algılanan kalite, mağaza markası imajı, sadakat ve üretici kimliğinin; Calvo-Porrall & Levy-Mangin (2014) algılanan kalite, fiyat ve ticari imajın; Calvo-Porrall, Martinez-Fernandez & Juanatey-Boga (2016) algılanan kalite, mağaza markası imajı, sadakat, ticari ve sosyal imajın; Chou & Wang (2017) yakınlık, tutum ve marka yüzünün; Do Vale & Matos (2015) algılanan kalite, ambalaj ve menşe algısının; Czczotko, Górska-Warsewicz, Laskowski & Rostecka (2021) algılanan kalite, fiyat, yakınlık, güven, çeşitlilik, bilinirlik ve bulunabilirliğin; Diallo & Siqueira Jr (2017) fiyat, değer bilinci, yakınlık, fonksiyonel risk, finansal risk, deneyim ve tüketici özelliklerinin; Garrett, Lee & Chu (2017) mağaza imajı, teknoloji ülkesi, tasarım ülkesi, üretici ülkenin; Gendel-Guterman & Levy (2013) değer bilinci, yakınlık ve kişisel ilgilenimin; Horvat & Dosen (2020) fiyat, mağaza sadakati ve tüketici yenilikçiliğinin; Karampour & Ahmadinejad (2014) fiyat, mağaza imajı, mağaza markası imajı ve deneyimin; Levy & Gendel-Guterman (2012) algılanan kalite, fiyat, ambalaj, tutundurma stratejileri, marka ismi ve tüketici yenilikçiliğinin; Manikandan (2020), algılanan, fonksiyonel, finansal, sosyal riskin ve mağaza marka denkliğinin; Melek (2021), algılanan kalite, fiyat, mağaza imajı, değer bilinci, tutundurma stratejileri, sadakat, ürün yararı ve bilinçli tüketimin; Monnot, Parguel & Reniou (2015) algılanan kalite, fiyat, ambalaj, çevre dostu algılanma ve algılanan kolaylığın; Muruganantham & Priyadharshini (2017) algılanan kalite, fiyat, mağaza imajı, değer bilinci, algılanan risk, ambalaj, yakınlık, mağaza markası imajı, marka ismi, mağaza atmosferi, raf payı, indirim bilinci, perakendeci özelliği ve ürün özelliğinin; Ndlovu & Heeralal (2022), fiyat, tutundurma stratejisi ve indirim bilincinin; Reinders & Bartels (2017), yakınlık, bilinirlik, tüketici özellikleri, mağaza markası denkliğinin; Ruiz-Real vd. (2018), fiyat, mağaza imajı, değer bilinci, tutum, çeşitlilik, bilinçli tüketim, ürün kategorisi ilgileniminin; Sansone, Musso, Colamatteo, & Pagnanelli vd. (2021), algılanan kalite, fiyat, değer bilinci, ambalaj, tutundurma stratejisi, marka ismi, çeşitlilik, mağaza sadakati, tat, sağlıklı olma, ulusal markaya benzerlik, görsel sunumun; Sarkar, Sharma & Kalro (2016), algılanan kalite, fiyat, ambalaj, marka ismi, mağaza ismi, algılanan kolaylık, ürün özellikleri, tat, ulusal markaya benzerlik ve mağaza yerinin; Gómez-Suárez, Quinones & Yagúe (2016), algılanan risk, yakınlık, tutum, mağaza markası imajı, tüketici bilinci, benlik algısı, inceleme isteği, anlık hareket etme,



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

fiyata göre kalite algısı, tercih etme ve ünün; Thanasuta & Metharom (2015) algılanan kalite, tutundurma stratejileri, marka ismi ve ulusal markaya benzerliğin; Thanasuta & Metharom (2016) mağaza imajı ve ürün kategorisi ilgileniminin; Yan vd. (2019) algılanan kalite, algılanan risk, çeşitlilik ve tüketici bilincinin; Zhou, Xue & Ping (2012) algılanan kalite, fiyat, ambalaj, hizmet kalitesi, mağaza atmosferi, mağaza güveni, üretici güveninin; Menon (2017) algılanan kalite, fiyat, değer bilinci, tutum, tüketici yenilikçiliği, benlik algısı, fiyata göre kalite algısının; Jaafar, Lalp & Naba (2012) algılanan kalite, fiyat, mağaza imajı, değer bilinci, algılanan risk, ambalaj, tutundurma stratejisi, yakınlık, güven ve algılanan ekonomik durumun; Dixit & Maurya (2021), algılanan kalite, fiyat, değer bilinci, bağlılık, ün, üretici ünü ve ağızdan ağıza pazarlamanın mağaza markası satın alma niyeti üzerinde etkili olan faktörler olduğunu belirtmişlerdir. Bu araştırma kapsamında incelenmiş olup, ancak tek faktör ile mağaza markası satın alma niyetini ilişkilendirmesinden dolayı Tablo 3'te yer almayan birkaç çalışma da mevcuttur. Bu çalışmalardan Budhathoki, Schmitt & Michaelidou (2018) mağaza markası satın alma niyeti ile kültürün; Calvo-Porrall, Fernández, Boga, & Mangin (2015) ve Gil-Saura, Molina & Berenguer-Contri (2016) mağaza markası denkliğinin ilişkili olduğunu ileri sürmektedirler.

Bu çalışmada incelenen makaleler neticesinde mağaza markası satın alma niyetine etki eden faktörler ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Aynı zamanda sektörlere göre ön plana çıkan faktörleri belirtmek bu noktada önemli olmaktadır. Bu kapsamda Tablo 4'te sektörlere göre mağaza markası satın alma niyetine ilişkin öne çıkan faktörlerin dağılımı gösterilmektedir.

Tablo 4: Sektörlere Açısından Mağaza Markası Satın Alma Niyetine İlişkin Öne Çıkan Faktörlerin Dağılımı

Sektörler	Algılanan K.	Fiyat	Mağaza İmajı	Değer Bilinci	Algılanan R.	Ambalaj	Tutundurma	Yakınlık	Tutum	Mağ. M. İmajı	Fonk. Risk	Finansal Risk	Sosyal Risk	Sadakat	Güven	Marka İsmi	Çeşitlilik	Bilinirlik
Gıda	20	22	13	13	6	10	11	9	8	3	4	4	3	4	5	4	2	4
Giyim	5	2	1	4	3		1	1	1	1	2	2	2					
K.Bakım	1	1	1	1	2		1	1	1	1								
Kozmetik	1	1																
Temizlik	2	2	1	2	2													
Gıda-Kozmetik	1	1				3	2			1								
Giyim-Elektronik.	1	1	2		1			1						1				
Gıda-Temizlik-Koz.	1	1			1	1					1	1	1				1	
Gıda-Temiz.-K. Bakım	1	2	2	1	1			1	2								1	
Gıda-Temizlik	1	1		1	1										1			1
Gıda-Giyim	1	1				1										1		
İlaç	1	1				1												



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Tablo 4'e bakıldığında gıda sektöründe yapılan çalışmalarda mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler olarak ön plana çıkanlar sırasıyla fiyat, algılanan kalite, mağaza imajı, değer bilinci, tutundurma stratejileri, ambalaj, yakınlık, tutum olduğu görülmektedir. Giyim sektörüne bakıldığında algılanan kalitenin, değer bilincinin, algılanan riskin; kişisel bakım sektöründe ise, algılanan riskin ön plana çıktığı söylenebilir.

5. Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörlerden ön plana çıkan faktörlerin tespit edilmesi sağlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda tüketicilerin mağaza markalarını değerlendirirken öncelikli olarak mağaza markasının algılanan kalitesine ve daha sonra fiyatını dikkate aldıkları söylenebilir. Ardından mağaza imajı, değer bilinci, algılanan risk, ambalaj, tutundurma, yakınlık, tutum gibi faktörler tüketicilerin mağaza markası satın alma niyetini etkileyen faktörler olarak ortaya çıkmaktadır. Calvo-Porrall & Levy-Mangin (2017), düşük ve yüksek algılanan kaliteye sahip müşterilerin mağaza markası satın alma niyetlerinin farklılık gösterdiğini ve mağaza markası satın alma niyetinin ürün fiyatından etkilendiğini belirtmektedirler. Mathur & Gangwani (2021) çalışmalarında algılanan değer, tüketici tarafından algılanan kalite ile mağaza markası satın alma niyeti arasındaki ilişkiyi güçlendirmede ve aynı zamanda mağaza markası satın almaya niyetlenirken tüketicinin risklerini en aza indirmede önem taşıdığını belirtmektedirler.

Bu çalışmada ürün kategorileri açısından mağaza markası satın alma niyetine bakıldığında, özellikle gıda kategorisinde mağaza markasının satın alma niyeti üzerinde etkisi olarak en fazla fiyat, daha sonra ise algılanan kalite faktörlerinin ön plana çıktığı görülmektedir. Daha sonra giyim kategorisinde mağaza markasının satın alma niyeti üzerinde çalışmaların yapıldığı ve burada algılanan kalite faktörünün ön plana çıktığı söylenebilir. Czczotko, Górska-Warsewicz & Zaremba (2022) çalışmalarında benzer bir şekilde, özellikle süt ürünleri kategorisinde tercih edilen mağaza markalarının seçiminde düşük fiyat ve fiyat-kalite oranı faktörlerinin dikkate alındığını ileri sürmektedirler.

Perakendeciler mağaza markalarını özellikle pazarda ulusal markalar ile rekabet edilebilirlik ve dolayısı ile pazarda güçlü bir konum elde etmek açısından kullanmalarından dolayı bu markaları raflarında tüketicilerin dikkatini çekecek şekilde konumlandırmaktadırlar. Böylelikle perakendecilerin mağaza markalarını tüketici perspektifinden ulusal markalar ile benzer algıya sahip şekilde konumlandıkları ve fiyat açısından benzer kaliteyi daha uygun bir şekilde sundukları bilinmektedir. Bu araştırma sonucunda algılanan kalite ve fiyatın dışında özellikle satın alma niyetini etkileyen mağaza imajı, değer bilinci gibi faktörlerin çalışmalarda ön plana çıkması, tüketicilerin mağaza markası satın almadan önce markanın kendilerine sundukları değeri anlamlandırmaya çalıştıklarının göstergesi olabilir. Muruganatham & Priyadharshini (2017) çalışmalarında mağaza markası eğiliminin belirleyicileri olarak değerlendirme kriteri ve tüketicilerin algılanan özelliklerini tüketici bilinci içerisinde sınıflandırmışlardır. Bu birincil faktörlerin tüketici tutumu üzerinde güçlü bir etkisi olduğunu ileri sürmektedirler. Aynı zamanda mağaza markalarının satın alınmasında, mağazaya aşinalık, marka adı ve mağaza atmosferini oluşturan mağaza imajı, tüketicileri satın almaya çekmek için ürünün



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.

Doi: 10.25295/fsecon.1203225

sergilenmesini tanımlayan raf alanı tahsisi gibi değerlendirme faktörlerinin önemini belirtmektedirler.

Perakendecilerin mağaza imajı ile ilgili olarak Lindquist (1974)'in öne sürdüğü mağazada sunulan mal ve hizmet, müşteriler, fiziksel olanaklar, kolaylık, promosyon, mağaza atmosferi, kurumsal faktörler ve işlem sonrası memnuniyet gibi mağazanın sahip olduğu çok boyutlu faktörleri dikkate alması gerekmektedir ve bu faktörlerin tüketicinin zihninde olumlu bir etki bırakması önemlidir. Benzer şekilde ambalaj, tutundurma stratejilerinin satın alma niyeti üzerinde etkisi olan faktörler olarak ön plana çıkması, tüketicilerin mağaza markasına ilişkin çeşitli marka çağrışımları edinmesi açısından önemli olmaktadır. Tüketicilerin dikkatini çeken ambalaj tasarımı bu noktada önemli olmaktadır. Aynı zamanda çekici bir ambalaj ile tüketicilerin kalite algısı da güçlendirilebilir. Tutundurma stratejileri ile tüketicilerin zihninde oluşturulan çağrışımlar tüketicilerin mağaza markalarını tanımalarını ve hatırlamalarını sağlayarak tekrarlı satın alımlara yol açabilir. Tüketicilerin beklediği değeri sunan ve zihninde yer eden bir mağaza markasının da pazarda güçlü bir konuma sahip olması beklenmektedir. Tutundurma çabaları ile mağaza markasına yönelik güvenilir olduğu noktalar (diğer markalara göre güvenilir seçenek olduklarına dair) ön plana çıkartılarak mağaza markası satın alma niyeti üzerinde etkili olan risk algısının da azaltılması sağlanabilir. Bu anlamda perakendecilerin mağaza markaları ile ilgili olarak tutundurma çabalarına önem vermeleri gerekmektedir. Ndlovu & Heeralal (2022) çalışmalarında benzer şekilde reklam, fiyatlandırma ve promosyonun mağaza markası satın alma niyeti üzerinde etkili olduğunu ileri sürmektedirler.

Araştırma kısıtları olarak veri tabanında erişime açık olan, Türkçe ve İngilizce dilindeki makaleler incelemeye alınmıştır. Erişime kapalı olan diğer çalışmalar araştırmaya dahil edilememiştir. Ayrıca bu araştırmanın bulguları belirli bir dönem aralığında yayımlanmış çalışmalardan meydana gelmektedir. Dolayısı ile tüm perakende literatürüne genelleme yapılamamaktadır. Ancak kalitatif özellikte olan bu çalışmanın temelini oluşturan bazı tartışmalar, bu sistematik literatüre dayalı olarak kantitatif yürütülecek bir araştırma ile doğrulanabilir.

Kaynakça

- Ailawadi, K. L., Neslin, S. A. & Gedenk, K. (2001). Pursuing the Value-Conscious Consumer: Store Brands Versus National Brand Promotions. *Journal of Marketing*, 65(1), 71-89.
- Albar, B. Ö. (2014). Tüketicilerin Özel Markalı Ürünleri Satın Almasına Tutundurma Stratejilerinin Etkisi: Giresun İlinde Bir Uygulama. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 24(1), 99-116.
- Alves, A. C., de Melo, K. R., de Andrade, D. S., Macedo, C. D. L. V. & de Souza, M. I. (2016). A Percepção da Satisfação Pelos Clientes de Marcas Próprias. *Revista Pensamento Contemporâneo em Administração*, 10(4), 114-129.
- Arfa, E. & Benrached, K. S. (2021). The Reduction of Financial Well-Being as an Antecedent of Consumer Value: Implication for Low Price Strategies in Turbulent Economies. *Academy of Marketing Studies Journal*, 25(2), 1-10.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

- Arslan, B. (2015). Türkiye’de İkamet Eden Tüketicilerin Özel Markalı Ürünlere Yönelik Tutumlarına Etki Eden Faktörler. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(55), 125-138.
- Assarzadegan, P. & Hejazi, S. R. (2021). A Game Theoretic Approach for Analyzing the Competition Between National and Store Brands by Considering Store Loyalty. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 60, 2-13.
- Baş, M. & Göral, S. (2018). Tüketicilerin Perakende Markalarına Bakışı: Kooperatif Marka Örneği. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, 53(3), 852-864.
- Beneke, J. (2012). An Application of Sweeney’s Risk-Price-Quality-Value Framework Through a Consideration of Store Brand Merchandise. *Journal of Business and Retail Management Research*, 7(1), 106-117.
- Beneke, J., Greene, A., Lok, I. & Mallett, K. (2012). The Influence of Perceived Risk on Purchase Intent—the Case of Premium Grocery Private Label Brands in South Africa. *Journal of Product & Brand Management*, 21(1), 4-14.
- Beneke, J. & Carter, S. (2014). A Demographic Analysis of Brand Perceptions: The Case of a Private Label Breakfast Cereal in South Africa. *Journal of Business and Retail Management Research*, 9(1), 1-12.
- Beneke, J. & Trappler, E. (2015). The Might of the Brand: A Comparative Analysis of Brand Prevalence in an Emerging Market Setting. *British Food Journal*, 117(2), 485-505.
- Bhatt, S. & Bhatt, A. (2016). Segmenting Private Label Shoppers: An Empirical Study. *International Journal on Customer Relations*, 2, 30-39.
- Bhukya, R. & Singh, S. (2015). The Effect of Perceived Risk Dimensions on Purchase Intention: An Empirical Evidence from Indian Private Labels Market. *American Journal of Business*, 30(4), 218-230.
- Boon, L. K., Fern, Y. S. & Meng, Y. W. (2018). A Study of Purchasing Intention of Private Label Brands in Malaysia. *Global Business and Management Research*, 10(3), 1025-1034.
- Brzovska, E. & Palamidovska-Sterjadovska, N. (2017). Perception and Intention for Buying Private Label in Particular Product Categories Among Macedonian Consumers. *International Journal of Multidisciplinarity in Business and Science*, 3(3), 54-61.
- Budhathoki, T., Schmitt, J. & Michaelidou, N. (2018). Does Culture Impact Private Label Performance?. *International Marketing Review*, 35(1), 93-112.
- Calvo-Porrall, C. & Lévy-Mangin, J. P. (2014). Determinants of Store Brands’ Success: A Cross-Store Format Comparative Analysis. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 42(7), 595-612.
- Calvo-Porrall, C. & Lang, M. F. (2015). Private Labels: The Role of Manufacturer Identification, Brand Loyalty and Image on Purchase Intention. *British Food Journal*, 117(2), 506-522.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

- Calvo-Porrall, C., Fernández, V. A. M., Boga, Ó. J. & Mangin, J. P. L. (2015). Measuring the Influence of Customer-Based Store Brand Equity in the Purchase Intention. *Cuadernos de gestión*, 15(1), 93-118.
- Calvo-Porrall, C. & Levy-Mangin, J. P. (2016). Food Private Label Brands: The Role of Consumer Trust on Loyalty and Purchase Intention. *British Food Journal*, 118(3), 679-696.
- Calvo-Porrall, C., Martinez-Fernandez, V. A. & Juanatey-Boga, O. (2016). Influence of Manufacturer Signature on Store Brands' Loyalty and Purchase Intention. *Revista de Administração de Empresas*, 56(1), 29-42.
- Calvo-Porrall, C. & Lévy-Mangin, J. P. (2017). Store Brands' Purchase Intention: Examining the Role of Perceived Quality. *European Research on Management and Business Economics*, 23(2), 90-95.
- Chou, H. Y. & Wang, T. Y. (2017). Hypermarket Private-Label Products, Brand Strategies and Spokesperson Persuasion. *European Journal of Marketing*, 51(4), 795-820.
- Cook, D. (1997). Systematic Reviews: The Case for Rigorous Methods and Rigorous Reporting. *Canadian Journal of Anaesthesia*, 44(4), 350-353.
- Cronin, P., Ryan, F. & Coughlan, M. (2008). Undertaking a Literature Review: A Step-by-Step Approach. *British Journal of Nursing*, 17(1), 38-43.
- Czczotko, M., Górska-Warsewicz, H., Laskowski, W. & Rostecka, B. (2021). Towards Sustainable Private Labels in an Autonomous Community During Covid-19—Analysis of Consumer Behavior and Perception on the Example of Tenerife. *Sustainability*, 13(13), 7467.
- Czczotko, M., Górska-Warsewicz, H. & Zaremba, R. (2022). Health and Non-Health Determinants of Consumer Behavior toward Private Label Products—A Systematic Literature Review. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(3), 1768.
- Denyer, D., & Tranfield, D. (2006). Using Qualitative Research Synthesis to Build an Actionable Knowledge Base. *Management Decision*, 44(2), 213-227.
- Dhar, S. K. & Hoch, S. J. (1997). Why Store Brand Penetration Varies by Retailer. *Marketing Science*, 16(3), 208-227.
- Diallo, M. F., Chandon, J. L., Cliquet, G. & Philippe, J. (2013). Factors Influencing Consumer Behaviour towards Store Brands: Evidence from the French Market. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 41(6), 422-441.
- Diallo, M. F. (2015). Drivers of Store Brand Usage in an Asian Emerging Market: Evidence from Vietnam. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 43(12), 1144-1161.
- Diallo, M. F., Burt, S. & Sparks, L. (2015). The influence of Image and Consumer Factors on Store Brand Choice in the Brazilian Market: Evidence from Two Retail Chains. *European Business Review*, 27(5), 495-512.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

-
- Diallo, M. F. & Siqueira Jr, J. R. (2017). How Previous Positive Experiences with Store Brands Affect Purchase Intention in Emerging Countries: A Comparison between Brazil and Colombia. *International Marketing Review*, 34(4), 536-558.
- Dixit, S. K. & Maurya, S. K. (2021). Factors Affecting Attitude Towards Private Label Grocery Purchases by Indian Consumers. *LBS Journal of Management & Research*, 19(1), 38-51.
- do Vale, R. C. & Matos, P. V. (2015). The Impact of Copycat Packaging Strategies on the Adoption of Private Labels. *Journal of Product & Brand Management*, 24(6), 646-659.
- Gangwani, S., Mathur, M., Chaudhary, A. & Benbelgacem, S. (2020). Investigating Key Factors Influencing Purchase Intention of Apparel Private Label Brands in India. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(3), 1-8.
- Garczarek-Bąk, U. (2018). Determinants Influencing Young Polish Consumers' Purchases of Private Labels Products. *Handel Wewnętrzny*, 1(372), 216-227.
- Garrett, T. C. Lee, S. & Chu, K. (2017). A Store Brand's Country-of-Origin or Store Image: What Matters to Consumers?. *International Marketing Review*, 34(2), 272-292.
- Gendel-Guterman, H. & Levy, S. (2013). Does Consumers' Personal Involvement Have an Influence on Store Brand Buying Proneness?. *Journal of Consumer Marketing*, 30(7), 553-562.
- Ghosh, P., Saha, S., Sanyal, S. N. & Mukherjee, S. (2021). Positioning of Private Label Brands of Men's Apparel Against National Brands. *Journal of Marketing Analytics*, 9(3), 210-227.
- Gil-Saura, I., Molina, M. E. R. & Berenguer-Contrí, G. (2016). Store Equity and Behavioral Intentions: The Moderating Role of the Retailer's Technology. *Journal of Product & Brand Management*, 25(7), 642-650.
- Grewal, D., Gauri, D. K., Roggeveen, A. L. & Sethuraman, R. (2021). Strategizing Retailing in the New Technology Era. *Journal of Retailing*, 97(1), 6-12.
- Gomez-Suarez, M., Quinones, M. & Yagüe, M. J. (2016). Store Brand Evaluative Process in an International Context. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 44(7), 754-771.
- Herstein, R., Gilboa, S. & Gamliel, E. (2013). Private and National Brand Consumers' Images of Fashion Stores. *Journal of Product & Brand Management*, 22(5/6), 331-341.
- Horvat, S. & Došen, Đ. O. (2014). Perceived Risk Influence on the Consumer Attitude to Private Labels in the Product's Life Cycle Growth Stage. *Economic and Business Review*, 15(4), 267-291.
- Horvat, S. & Došen, Đ. O. (2020). Managing Private Labels Based on Psychographic Consumer Segments: Emerging European Market Perspective. *Organizations and Markets in Emerging Economies*, 11(2), 446-461.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

- Hosseini, M., & Norouzi, H. (2017). Investigating the Impact of Consumer Trust on Loyalty and Purchase Intention of Food Store Brands: Case Study: Palladium Shopping Mall in Tehran. *International Review of Management and Marketing*, 7(4), 138-146.
- Jaafar, S. N., Lalp, P. E. & Naba, M. M. (2012). Consumers' Perceptions, Attitudes and Purchase Intention Towards Private Label Food Products in Malaysia. *Asian Journal of Business and Management Sciences*, 2(8), 73-90.
- Jara, M., Cliquet, G. & Robert, I. (2017). A Comparison Between Economic and Organic Store Brands: Packaging as a Key Factor of Store Brand Equity. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 45(12), 1298-1316.
- Jaroliya, P. (2013). Assessing Consumer Preferences towards Private Label Brands and Their in-Store Extrinsic Cues. *Prestige International Journal of Management and Research*, 6(2/1), 17-23.
- Kádeková, Z., Košičiarová, I., Vavřečka, V. & Džupina, M. (2020). The Impact of Packaging on Consumer Behavior in the Private Label Market—The Case of Slovak Consumers under 25 Years of Age. *Innovative Marketing*, 16(3), 62-73.
- Karampour, A. & Ahmadinejad, B. (2014). Purchase Intention for a Private Label Brand: Direct Impact of Factors Including Price Sensitivity, Understanding Brand, Image of Private Brands and Mental Image of Store;(Case Study: Etk Chain Stores). *Kuwait Chapter of the Arabian Journal of Business and Management Review*, 3(7), 417-426.
- Kethüda, Ö. (2020). Mağaza İmaj Bileşenlerinin Premium Özel Markalı Ürünlere İlişkin Müşterilerin Kalite Algısına ve Satın Alma Niyetine Etkisi. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 13(3), 502-531.
- Kumar, N. & Steenkamp, J. E. M. (2007). Private Label Strategy: How to Meet the Store Brand Challenge, 1st ed. Boston: Harvard Business School Press.
- Kumar, S. & Chandra, B. (2020). Consumer Purchase Intention Towards Private Label Brands of Virtual Retailers: Evidence from a Developing Nation. *International Journal of Electronic Marketing and Retailing*, 11(2), 161-183.
- Lacoeuilhe, J., Louis, D., Lombart, C. & Labbé-Pinlon, B. (2020). The Impacts of Comparative Ads Used by Retailers to Compare Their Store Brands with National Brands. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 49(1), 1-22.
- Levrini, G. R. & Jeffman dos Santos, M. (2021). The Influence of Price on Purchase Intentions: Comparative Study Between Cognitive, Sensory, and Neurophysiological Experiments. *Behavioral Sciences*, 11(2), 16.
- Levy, S., & Gendel-Guterman, H. (2012). Does Advertising Matter to Store Brand Purchase Intention? A Conceptual Framework. *Journal of Product & Brand Management*, 21(2), 89-97.
- Lindquist, J. D. (1974). Meaning of Image – A Survey of Empirical and Hypothetical Evidence. *Journal of Retailing*, 50(4), 29–38.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

-
- Loebnitz, N., Zielke, S. & Grunert, K. G. (2019). The Moderating Impact of Social Risk, Shame, and Guilt on Purchase Intentions of Premium Private Labels at Food Discounters. *British Food Journal*, 121(11), 2651-2665.
- Madhuri, G. & Savita, U. (2021). Identifying the Factors Affecting Purchase of Private Label Brands. *International Journal of Marketing & Business Communication*, 10(3), 1-11.
- Maharani, N., Helmi, A., Mulyana, A. & Hasan, M. (2020). In-Store Promotion and Customer Value on Private Label Product Purchase Intention. *Innovative Marketing*, 16(4), 104-116.
- Manikandan, M. K. M. (2020). Store Brand and Perceived Risk on Private Label Brand Attitude. *Journal of Indian Business Research*, 12(1), 133-150.
- Mathur, M. & Gangwani, S. (2021). Mediating Role of Perceived Value on the Relationship Among Perceived Risks, Perceived Quality, and Purchase Intention of Private Label Brands. *International Journal of Applied Management and Technology*, 20(1), 71-87.
- Melek, E. C. (2021). Market Markalarına ve Üretici Markalarına Yönelik Tüketici Tutumları. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(3), 1-34.
- Menon, B. (2017). Determining Factors of Brand Attitude Towards Private Label Fashion Wear. *Journal of Management Research*, 17(4), 232-243.
- Miles, M. B. & Huberman, A. M. (1994). *An Expanded Sourcebook Qualitative Data Analysis*, 2nd Ed. California: Sage Publications, Thousand Oaks, Inc.
- Mishra, S., Malhotra, G. & Saxena, G. (2020). In-store Marketing of Private Labels: Applying Cue Utilisation Theory. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 49(1), 145-163.
- Moher, D., Liberati, A., Tetzlaff, J., Altman, D. G. & PRISMA Group. (2009). Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses: The PRISMA Statement. *Annals of Internal Medicine*, 151(4), 264-269.
- Monnot, E., Parguel, B. & Reniou, F. (2015). Consumer Responses to Elimination of Overpackaging on Private Label Products. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 43(4/5), 329-349.
- Mostafa, R. H. & Elseidi, R. I. (2018). Factors Affecting Consumers' Willingness to Buy Private Label Brands (PLBs): Applied Study on Hypermarkets. *Spanish Journal of Marketing-ESIC*, 22(3), 341-361.
- Muruganantham, G. & Priyadharshini, K. (2017). Antecedents and Consequences of Private Brand Purchase: A Systematic Review and a Conceptual Framework. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 45(6), 660-682.
- Ndlovu, S. G. & Heeralal, S. (2022). An Investigation into Marketing Activities Role on the Purchase of Private Label Brands: A Systematic Review of Trends in Literature. *International Journal of Research in Business and Social Science (2147-4478)*, 11(1), 33-41.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

- Nielsen. (2022). *How Inflation is Impacting Private Label Sales Trends Globally*. 20 Eylül 2022 tarihinde <https://nielseniq.com/global/en/insights/analysis/2022/how-inflation-is-impacting-private-label-sales-trends-globally/> .
- Norfarah, N., Koo, P. M. & Siti-Nabiha, A. K. (2018). Private Label Brand Purchase Intention: A Malaysian Study. *Global Business & Management Research*, 10(1), 197-215.
- Olbrich, R. & Grewe, G. (2013). Proliferation of Private Labels in the Groceries Sector: The Impact on Category Performance. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20(2), 147-153.
- Olbrich, R., Jansen, H. C. & Hundt, M. (2017). Effects of Pricing Strategies and Product Quality on Private Label and National Brand Performance. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 34, 294-301.
- Pektaş, S. & Semiz, B. B. (2020). Tüketicilerin Özel Markalı Ürünlere Yönelik Tutumlarını Etkileyen Faktörlerin Tekrar Satın Alma Niyeti Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi: Kişisel Bakım Ürünlerine Yönelik Bir Araştırma. *Tujom*, 6(1), 32-50.
- PLMA. (2021). *Private Label Maintains Strong Position Across Europe*. In PLMA's 2021 International Private Label Yearbook. 20 Eylül 2022 tarihinde <https://www.plmainternational.com/d/2021/WPL21/Press/PLMA2021YearbookPressRelease.EN.pdf> .
- Reinders, M. J. & Bartels, J. (2017). The Roles of Identity and Brand Equity in Organic Consumption Behavior: Private Label Brands Versus National Brands. *Journal of Brand Management*, 24(1), 68-85.
- Retnawati, B. B., Ardyan, E. & Farida, N. (2018). The Important Role of Consumer Conviction Value in Improving Intention to Buy Private Label Product in Indonesia. *Asia Pacific Management Review*, 23(3), 193-200.
- Ruiz-Real, J. L., Gázquez-Abad, J. C., Esteban-Millat, I. & Martínez-López, F. J. (2016). Understanding PL Purchase Intention in the Context of 'PL-Only' Assortments: An Experimental Approach. *Advances in National Brand and Private Label Marketing* (103-110). Springer, Cham.
- Ruiz-Real, J. L., Gázquez-Abad, J. C., Esteban-Millat, I. & Martínez-López, F. J. (2018). Betting Exclusively by Private Labels: Could It Have Negative Consequences for Retailers?. *Spanish Journal of Marketing-ESIC*, 22(2), 183-202.
- Rzem, H. & Debabi, M. (2012). Store Image as a Moderator of Store Brand Attitude. *Journal of Business Studies Quarterly*, 4(1), 130-148.
- Sakas, D. P., Kamperos, I. D. G. & Reklitis, P. (2021). Estimating Risk Perception Effects on Courier Companies' Online Customer Behavior During a Crisis, Using Crowdsourced Data. *Sustainability*, 13(22), 1-26.
- Sansone, M., Musso, F., Colamatteo, A. & Pagnanelli, M. A. (2021). Factors Affecting the Purchase of Private Label Food Products. *British Food Journal*, 123(3), 1207-1222.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

-
- Sarantidou, P. P. (2018). Store Brand Adoption and Penetration Explained by Trust. *Spanish Journal of Marketing-ESIC*, 22(3), 363-380.
- Sarkar, S., Sharma, D. & Kalro, A. D. (2016). Private Label Brands in an Emerging Economy: An Exploratory Study in India. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 44(2), 203-222.
- Sarkar, S. & Rawani, M. (2017). Consumers' Responses to Private Labels: Evaluations Extrinsic Cues Imitations. In *Advances in National Brand and Private Label Marketing* (3-9). Springer, Cham.
- Semeijn, J., Van Riel, A. C. R. & Ambrosini, A. B. (2004). Consumer Evaluations of Store Brands: Effects of Store Image and Product Attributes. *Journal of retailing and Consumer Services*, 11(4), 247-258.
- Thanasuta, K. (2015). Thai Consumers' Purchase Decisions and Private Label Brands. *International Journal of Emerging Markets*, 10(1), 102-121.
- Thanasuta, K. & Metharom, P. (2015). Influencing the Willingness to Pay for Private Labels: The Role of Branding. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 7(3), 197-215.
- Thanasuta, K. & Metharom, P. (2016). Private Label Purchasing: Integrating Effect of Store Image, Store-Category Association, and Branding Strategy. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 5(4), 411-419.
- Türkyılmaz, C. A., Aydoğan, S. & Gürdal, S. (2016). Perakendeci Mağaza Özelliklerinin Tüketicilerin Perakendeci Markasına Karşı Tutumları ve Satın Alma Niyetleri Üzerindeki Etkisi. *Öneri Dergisi*, 12(45), 287-305.
- Vadamala, R. R. & Amarnath, B. (2020). An Empirical Study on the Effectiveness of Consumer Sales Promotion Tools in Hyderabad. *IUP Journal of Business Strategy*, 17(3), 7-24.
- Valaskova, K., Kliestikova, J. & Krizanova, A. (2018). Consumer Perception of Private Label Products: An Empirical Research. *Journal of Competitiveness*, 10(3), 149-163.
- Wu, P. C. S. (2016). Determinants of Consumer Evaluations for Private Label Brands. In *Advances in National Brand and Private Label Marketing* (3-13). Springer, Cham.
- Xiao, Y., & Watson, M. (2019). Guidance on Conducting a Systematic Literature Review. *Journal of Planning Education and Research*, 39(1), 93-112.
- Yan, L., Xiaojun, F., Li, J. & Dong, X. (2019). Extrinsic Cues, Perceived Quality, and Purchase Intention for Private Labels: Evidence from the Chinese Market. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 31(3), 714-727.
- Yusuf, I. & Sartika, D. (2021). Pengaruh Store Image Dan Private Label Image Serta Perceived Quality Terhadap Purchase Intention Produk Private Label Alfamidi Di Kota Samarinda. *Borneo Student Research (BSR)*, 3(1), 873-886.



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Zhou, Z., Xue, Y., & Ping, Q. (2012). Private Label Drugs in China: The Consumer Perspective. *International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing*, 6(2), 124-139.

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.

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



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

Evaluation of Factors Affecting the Purchase Intention Toward Store Brands: A Systematic Literature Review

İlgın Çakıroğlu

Extended Abstract

Store brands (private-label brands) are brands of a particular retailer that are only available at that retailer. Retailers focus on the development of private brands due to high margins, and thus retailers offer consumers alternative brands alongside national brands (Madhuri & Savita, 2021). Store brands are the only brand that the retailer should take full responsibility for, from development, sourcing and storage to merchandising and marketing. Unlike the decisions retailers make about national brands, which are largely driven by the manufacturer's actions, the retailer plays determining role in the success or failure of its label (Dhar & Hoch, 1997). Although store brands have been around for decades, they have an increasing share on retailer shelves to encompass a multi-tiered range of products from low-end options to good quality and prices (Grewal, Gauri, Roggeveen & Sethuraman, 2021).

The strong competitive position of retailers in the market has brought about the diversity of the brands they offer on their shelves. Especially the store brands that they take responsibility for are increasingly demanded by consumers. It is important for store brands to create an effective store brand strategy in order to compete with national brands. At this point, retailers need to determine the factors because consumers can evaluate different factors when choosing store brands. Thus, store brands can ensure their sustainability in the market by offering value to consumers. The aim of this study is to determine the factors affecting the consumers' purchase intention to store brands in retail stores through a systematic literature review. Due to a systematic literature review, this research is exploratory research. In this study, the literature review was carried out through databases containing national and international articles in the field of marketing. In this context, the literature review was conducted between 01-06 June 2022, based on the articles in TR Index and Emerald databases between 2012 and 2022. By following the steps specified in the PRISMA protocol, the articles were systematically examined and content analysis was applied. In this context, purchase intention and store brand were used as the basic search words while scanning the article in each database (different words such as private label and own brand in English and Turkish were used in order to obtain more research articles at the first stage). Articles containing the factors that affect consumers' purchase intention towards the store brand were selected, and other articles on the store brand were not included in the research.

When the databases were searched with purchase intention and store brand words (and different word uses of the store brand), a total of 2131 studies were found, 2120 in the Emerald database and 11 in the TR Index database. However, when the studies are examined (and their abstracts are read), it is seen that there are 89 studies that are suitable in terms of studies that include the factors affecting the purchase intention towards the store brand. By following the steps specified in the PRISMA protocol, the articles were handled in a systematic way. However, excluding repetitive articles (11 articles), 78 articles were included in the research according to the four phases of the PRISMA protocol, including article identification,



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

screening, eligibility and included. The articles included in the research were thematically coded under the titles of the research year, the country where the research was conducted, the product categories in which the store brands were used, the research design, the data collection method, the statistical techniques, the factors affecting the consumers' purchase intention towards a store brand in retail stores. Content analysis was applied to the data.

In the distribution of the articles about the purchase of the store brand between 2012 and 2022, it is seen that such studies were mostly carried out in 2015, 2016, 2018, 2020, and 2021 respectively. It is seen that the studies on the purchase of store brands were mostly in India, Spain and Turkey. It is seen that most of the studies on the purchase intention of the store brand were done in the food sector and then in the clothing sector. It is seen that most of the articles reviewed in this research are in type of quantitative research. As a data collection method, the survey method was adopted in the studies, and it is seen that mostly structural equation modeling, confirmatory factor analysis, explanatory factor analysis and regression analysis were used in the analysis of the data. It is seen that quality and price factors are perceived as factors affecting the purchase intention of consumers toward the store brand, which comes to the fore in retail stores. Then, it can be said that store image, value awareness, perceived risk, packaging, promotion, proximity, and attitude factors are important factors affecting consumers' purchase intention towards a store brand.

In the studies conducted in the food sector, it is seen that the factors affecting consumers' purchase intention towards a store brand respectively are: price, perceived quality, store image, value awareness, promotion strategies, packaging, proximity, and attitude. Through considering the clothing sector, it can be said that perceived quality, value awareness and perceived risk factors come to the fore. In the personal care sector, it can be said that the perceived risk factor comes to the fore. Kumar and Steenkamp (2007) argue that store brands underperform in non-perishable and expensive product categories such as apparel, electronics, cosmetics and baby products. Since these products require more technology and innovation investments by retailers. At the same time, they argue that store brands are used at the maximum level in the food category, especially for frozen foods, snacks and biscuits.

As a result of this research, in addition to perceived quality and price factors, store image and value awareness factors also come to the fore as factors affecting consumers' purchase intention towards a store brand. This situation may be an indication that consumers try to make sense of the value that the brand offers to them before purchasing a store brand. Retailers should consider multidimensional factors regarding store image. These factors are important in terms of leaving a positive impact on the mind of the consumer. Similarly, packaging and promotion strategies can be important for purchase intention toward store brands. Since consumers can acquire various brand associations regarding the store brand through them. Packaging design, which attracts the attention of consumers, is important at this point. At the same time, consumers' perception of quality can be strengthened with attractive packaging. The associations created in the minds of consumers through promotional strategies can lead to repurchases with the recognition and recall of store brands. It is expected that a store brand that offers the value expected by the consumers and has a place in their minds will have a strong position in the market. With the promotion efforts, the



Çakıroğlu, I. (2023). Mağaza Markalarına Yönelik Satın Alma Niyetini Etkileyen Faktörlerin Değerlendirilmesi: Sistematik Bir Literatür İncelemesi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 694-723.
Doi: 10.25295/fsecon.1203225

trustworthy points for the store brand (that they are reliable options compared to other brands) can be brought to the fore, and the risk perception that is effective on purchase intention towards the store brand can be reduced. In this sense, retailers should give importance to their promotion efforts regarding their store brands.

As research limitations, articles in Turkish and English, which are open to access in the database, were included in the study. Other studies that were not accessible were not included in the study. In addition, the findings of this research consist of studies published in a certain period. Therefore, it is not possible to generalize to all retail literature. However, some of the arguments that form the basis of this qualitative study can be confirmed by a quantitative study based on this systematic literature.



Research Article/Araştırma Makalesi

Quo vadis neoliberalism: A carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx

Neoliberalizm nereye: Veblen, Keynes ve Marx'ın Sevgi ve Saygılı Yüzleşmesi

Pınar KAHYA AYDIN¹

Abstract

Neoliberalism is still main reference point of economic thought in economics departments of universities and hegemonic ideology of policy makers although it comes in harsh criticisms for policy outcomes particularly deepening global inequality from wide range of scholars, journalists and even some policy networks especially after 2008-9 financial crisis. These criticisms are meaningful in terms of questioning neoliberal hegemony even so the motto of neoliberalism which is "there is no alternative" has not been responded as "nope, there is an alternative" yet at least as a counter hegemonic position for global political and economic system. The article sets out to formulate the need of going beyond criticisms and creating a reference toolbox kit to face with neoliberal hegemony. Is it possible to create an alternative method of thought in economics via eliminating deficiencies of particular schools of thought? In particular, is it possible to create a holistic response from different schools of non-mainstream economics focusing on neoliberalism as a concrete case for objection? The answer is yes. In this study, three different schools of economic thought, evolutionary institutionalism, Keynesianism and Marxism are mutually considered and the theoretical possibility of a holistic opposition in different levels is affirmed in a way of their stances in against neoliberalism.

Jel Codes: B14, B15, B31

Keywords: Neoliberalism, Marx, Keynes, Veblen

¹ Araştırma Görevlisi, İnönü Üniversitesi/ SBKY, pınar.kahya@inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4738-0568.



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscaeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

Öz

Neoliberalizm, özellikle 2008-9 finansal krizinden sonra küresel eşitsizliği derinleştiren politik sonuçları itibarıyla geniş bir spektrumda akademisyenler, gazeteciler ve bazı siyasi ağlardan sert eleştiriler almış olsa da halen üniversitelerin ekonomi bölümlerinde referans noktası olmaya devam etmektedir ve politika yapıcılar için hegemonik ideolojidir. Bu eleştiriler neoliberal hegemonyanın sorgulanması açısından anlamlı olsa da neoliberalizmin “alternatif yok” mottosuna, “hayır, alternatif var” şeklinde en azından küresel siyasi ve ekonomik sistemde hegemonik bir karşı konumlanış olarak cevap verilememiştir. Makale, eleştirilerin ötesine geçme ve neoliberal hegemonyayla yüzleşme için bir referans araç seti yaratma ihtiyacını formüle etmeyi amaçlıyor. Bu amaçla da belli iktisadi düşünce ekollerinin eksikliklerini gidererek, ekonomide alternatif bir düşünce yöntemi yaratmanın olasılığını sorgulayarak ve özellikle, neoliberalizme somut bir itiraz vakası olarak odaklanan farklı ana akım olmayan iktisat ekollerinden bütüncül bir kavrayış yaratmanın mümkün olup olmadığı sorusuna evet yanıtı veriyor. Bu çalışma, üç farklı ekonomik düşünce ekolünü, evrimci kurumsalcılık, Keynesçilik ve Marksizm’i neoliberalizme karşı duruşları açısından ilişkili olarak ele alıyor ve farklı düzeylerde bütünsel bir karşı çıkışın teorik imkanını olumluyor.

Jel Kodları: B14, B15, B31

Anahtar Kelimeler: Neoliberalizm, Marx, Keynes, Veblen



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscoeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

1. Introduction

Neoliberalism as “the hegemonic theory, ideology, and doctrine of the late 20th and now of the 21st century” is still main motivation behind mainstream economic thought in economics departments of universities and reference point for policy makers although it comes in harsh criticisms for policy outcomes particularly deepening global inequality from wide range of scholars, journalists and even some policy networks especially after 2008-9 financial crises (Cerny, 2020). These criticisms are meaningful in terms of questioning neoliberal hegemony even so the motto of neoliberalism which is “there is no alternative”² has not been responded as “nope, there is an alternative” yet at least as a counter hegemonic position for global political and economic system. The article sets out to formulate the need to go beyond criticisms and create a reference toolbox kit to face neoliberal hegemony. Is it possible to create an alternative method of thought in economics via eliminating deficiencies of particular schools? Is it possible to create a holistic response from different schools of non-orthodox economics focusing on neoliberalism as a concrete case for objection? In this study, three different schools of economic thought, evolutionary institutionalism, Keynesianism and Marxism are mutually considered in a way of their stances against neoliberalism. It is obvious that evolutionary institutionalism, (post / new) Keynesianism(s) and Marxism are very broad range of schools even in their tradition that there are full of different interpretations and varying entry points in a single tradition. The article is open to the critique of eclecticism, and it could be blamed for caricaturing interpretations of thoughts, but the aim is to turn back to basics in here. In other words, some of points of original focuses of Veblen, Keynes and Marx are evaluated in terms of neoliberalism. Admitting some limitations of it, I strongly believe that an alternative needs carefrontation especially if the problem is defined as neoliberalism. Although capitalism suffers from inherently contradictory relations, neoliberalism as a specific form of it is not solely a thought, an economic agenda, or a policy formulation additionally it is not unique to some geographies that its outcomes must be analyzed in accordance with different scales from local, regional, nation-state and global moreover neoliberal form has been embedded in social relations too. The post- financial crisis period has shown that neoliberal hegemony will not automatically disappear. The complexity of neoliberal form not in terms of its assumptions –they are very simple- but in terms of its scope necessitates reconciliation of different traditions in economic thought. It does not necessarily have to be a confrontation -hostile or argumentative situation between opposing parties- whereas a carefrontation- confrontation done in caring or loving manner- could be an expedient manner. To be able to make Veblen, Keynes and Marx speak with each other caringly, firstly some basic concepts are evaluated by the help of historical materialist methodology. Then, the relevance of Veblen, Keynes and Marx are investigated by comparing preferences and finally the question of this article is answered in the affirmative that an alternative to neoliberalism could be provided via insights of Veblen, Keynes, and Marx as a macro-economic formula.

² TINA (There is no alternative) is the famous slogan of the British Prime Minister Margaret Thatcher, the proponent of the new right (neoliberal and neoconservative) policies on the island in the late 1970s and early 1980s. Thatcher, Margaret (21 May 1980). “Speech to Conservative Women's Conference”. *margaretthatcher.org*. Margaret Thatcher Foundation. Retrieved 22 Nov 2022.

To be able to grasp Thatcherism in Britain in detail: Jessop, B. et al. (1984) ‘Authoritarian Populism, two nations and Thatcherism’, *New Left Review* no. 147.

2. Veblen, Keynes, and Marx in a Historical Perspective

Considering those three intellectuals' time of lives, the chronological order must be as Marx, Veblen, and Keynes whereas the article's historical reconstruction depends on levelling of socio-economic life in terms of individual, nation-state and global level. To be able to reconsider Veblen, Keynes, and Marx in objection and an alternative to neoliberalism; Veblen's definition of an individual who is in contrast with neoliberal individual, Keynes's distributive and interventionist "nation-state" which is encounterer of neoliberal state whose class selectivity³ depends on capitalist classes instead of middle or working classes, and finally Marx's analysis of global capitalism has been rethought in here. As a result of levelling social aspects, firstly Veblen, then Keynes and finally Marx are analysed in here with their specific focuses on those levels.

Leveling up the social aspects is an overarching task that's always blurred lines. Nevertheless, the first point of carefrontation as an alternative to neoliberalism should be the understanding of the individual. Thorstein Veblen (1857-1929) rejects neoclassical economics' "hedonistic" individual whose main motivation is maximization of his/her utility (Screpanti & Zamagni, 2005). Instead of rational, optimal homo economicus, human behaviour is conducted by some "common patterns" called as "instincts" which are not fixed but they have embodied in "differing historical, social and institutional settings" in addition to social and cultural "institutions" which are transformable in time for Veblen (O'Hara, 2002) (Hunt & Lautzenheiser, 2011). It is significant that human instincts, habits, and institutions are interrelated with each other, and these have been socially evolving theoretical concepts in Veblen's analysis. Veblen defines different instincts of human behaviour such as "parental instincts", "acquisitiveness" "emulatory/predatory instinct", "instinct of workmanship" and "idle curiosity". Apart from scientific relevance of those instincts, the method of Veblen is crucial that it resembles with historical materialist method of Marx that he argues:

"To know what is useful for a dog, one must study dog nature. This nature itself is not to be deduced from the principle of utility. Applying this to man, he that would criticize all human acts, movements, relations, etc., by the principle of utility, must first deal with human nature in general, and then with human nature as modified in each historical epoch." (Marx, 1887: 432)⁴

Erich Fromm (1961) clarifies Marx's point on human nature by arguing that there is a division between "general human nature" and "specific expression of human nature" for different cultures. Marx's "...types of human drives and appetites: the constant or fixed ones, such as hunger and the sexual urge, which are an integral part of human nature, and which can be changed only in their form and the direction they take in various cultures, and the "relative" appetites, which are not an integral part of human nature but which "owe their origin to

³ I used selectivity in reference to Bob Jessop's conceptualization of "strategic selectivity" of the state. Jessop, B. (1999). The strategic selectivity of the state: reflections on a theme of Poulantzas, *Journal of the Hellenic Diaspora*, 25(1-2), 1-37.

⁴ Footnote on Jeremy Bentham from Capital Volume I. <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1867-c1/index.htm>.



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscaeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

certain social structures and certain conditions of production and communication”.⁵ Both Marx and Veblen have not built a theory which depends on an idea or an assumption about human or individual rather than that their approach accepts species-being of human and then underline evolving and changing form of this human as a concrete individual and as a concept. It is significant for our further discussion on rejecting neoliberal definition of individual and society and creating an alternative to it in which “homo-socius replaces homo-economicus” (Krier, 2009).

In addition to the first issue, which deals with the individual as a subject of environmental and historical conditions, beyond being an isolated and limited creature, the level of the nation state should be discussed in a world that is territorially divided into different areas of sovereignty. The second dimension of the discussion is related with this existing political legal structure of the world economy that states are significant in terms of their scales. Nowadays, it is obvious that globalization and globalization-led theories and arguments have lost their explanatory capacity in terms of that state agency has still strong power in global economic relations. Although the international state system restructures its power relations after 1990s that it would not necessarily mean the retreat of states from economy not only as an agency but also as an area of socio-economic struggle, state-scale economic policy still preserves its power. In economic theory, the regulatory role of the state is mainly discussed by Keynes and his theory finds a ground for implementation through welfare model of capitalist states. Keynes’ critique of classical economics is based on the critique of the “Say’s law”, which was first expressed by Jean Baptiste Say, that means every product which is supplied to the market creates demand at an equal rate as a result the market comes into balance automatically. The income (wage, rent, interest and profit) corresponding to the factors on the supply side of the equality is used to obtain the equal amount of goods on the market and the demand side constitutes the equation at the same time. For this reason, in some cases, supply demand imbalance may be a problem for some commodities even so the economy would be in balance in general. The general equilibrium can be distracted by external factors such as wars, epidemics or natural disasters and unemployment can occur except from these unordinary circumstances full employment can be reached in the long run. This argument, summarized by Say as “every supply creates its own demand,” has been at the centre of the discussions in the economic literature from the 1800's to today. Although, Say’s law suffers from the lack of understanding the differences between the capitalist economy based on capital accumulation and the feudal economy predominantly depended on subsistence production, mainstream economic theory assumes as it is a fact.

In 1936, Keynes published “The General Theory” and mainly argued that if capital increases and investments increase, the marginal efficiency of the capital, or in other words, the return of investment, falls. Keynes stated that:

“If there is an increased investment in any given type of capital during any period of time, the marginal efficiency of that type of capital will diminish as the investment in it is increased, partly because the prospective yield will fall as the supply of that type of capital is increased, and partly because, as a rule, pressure on the facilities for producing that type of capital will cause its supply price to increase; the second of these factors being usually the more important

⁵ <https://www.marxists.org/archive/fromm/works/1961/man/ch04.htm>



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscaeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

in producing equilibrium in the short run, but the longer the period in view the more does the first factor take its place. Thus for each type of capital we can build up a schedule, showing by how much investment in it will have to increase within the period, in order that its marginal efficiency should fall to any given figure. We can then aggregate these schedules for all the different types of capital, so as to provide a schedule relating the rate of aggregate investment to the corresponding marginal efficiency of capital in general which that rate of investment will establish. We shall call this the investment demand-schedule; or, alternatively, the schedule of the marginal efficiency of capital.” (Keynes, 2018: 120)

In short, the capitalist rate of return will be invested if it is above market interest rates. Otherwise, the savings will be deposited without conversion. Since capitalists cannot find attractive profit opportunities especially during periods of stagnation, the conversion rate of savings decreases, and the crisis becomes even more acute. Therefore, for Keynes, the demand which drives the growth is mainly the “aggregate demand” stemming from consumption and investment expenditures. During the crisis, capitalists tend to cut their investments and reduce their wages further in addition to reducing consumption of wage earners, increasing the tendency to save due to uncertainty of the future and deepening over-production crisis. Keynes’ response is the increase of government expenditures and promotion of aggregate demand through reorganization of income distribution so as to increase marginal consumption tendency, with Keynes’ own words, labour-side of demand theory:

“A fall in real wages due to a rise in prices, with money-wages unaltered, does not, as a rule, cause the supply of available labour on offer at the current wage to fall below the amount actually employed prior to the rise of prices. To state it does is to suppose that all those who are now unemployed though willing to work at the current wage will withdraw the offer of their labour in the event of even a small rise in the cost of living...” (Keynes, 2018: 12)

It is known that Marx has been criticized by some Keynesian economists, especially Joan Robinson, for neglecting the importance of consumption and even accepting the law of Say. Yet, long before Keynes, Marx presented a comprehensive critique of the law of Say and Ricardo, emphasizing the importance of the realization of surplus value as well as real meaning of consumption in capital accumulation process.

“The conditions of direct exploitation and the realization of this exploitation are not identical. These are not only place and time but also logically different from each other. The first is limited to the productive power of the society, and the second is limited by the proportional relationship between the various branches of production and the consumer power of the society. But this last-mentioned power is determined not by absolute power, nor by absolute consumption, but by the power of consumption, which is based on the conditions of distribution in the form of uncompromising opposition, which reduces the consumption of a large fraction of society, is limited by the tendency to accumulate, to expand capital and to produce surplus-value on an enlarged scale ... However, as productivity improves, it finds itself in such a conflict with the narrow base imposed by the conditions of consumption.”⁶

The tradition of mainstream economics focuses on “how much?” and “how distributed?” that the question of “*what is the social form and purpose of wealth?*” has been neglected (Murray,

⁶ Capital Vol. III Part III <https://www.marxists.org/archive/marx/works/1894-c3/ch15.htm> .

2000). Thus, Marx's theory of value is not so much a theory of wealth and labour as it is a theory of the peculiar *social form* of wealth and labour in capitalism. Indeed, *Marx's theory of value is nothing but his theory of the distinctive social form of wealth and labour in capitalism*. As a result, it is very hard to fill the table for Marx. Marx's analytical concepts do not simply correspondences of classical economic theory even, so the table is useful to show differences.

Table 1: The Comparison of Neoclassical Economics with Veblen, Keynes, and Marx

	Neoclassical Economics	Veblen	Keynes	Marx
Individual	Rational Individual	Social Individual (Habits and Instincts)	Limited Mental Capacity	Historical Materialist Analysis of Human Agency
Knowledge	Perfect Knowledge	Imperfect Knowledge	Incomplete Information	Historical Materialist Analysis of Knowledge and Institutions
Uncertainty	No	Yes	Yes	Yes
Equilibrium	Static Equilibrium	Dynamic Evolutionary Process	Transitory Equilibrium	No
Intervention	No	Necessary But Not Enough	Necessary and Enough	Class Struggle
Institutions	Exterior	Interior	Interior	Interior

3. The Relevance of Veblen, Keynes, and Marx in Objection to Neoliberalism

This part of the article is inspired by an article which asks, “what lessons are there in Veblen’s works *as a whole* that are relevant to us in the twenty-first century?” (O’Hara, 2002). Formulating the question as works of Veblen, Keynes and Marx and defining the problem as neoliberal model, theoretical aspirations of them is questioned concretely. Neoliberalism has three main policy pillars that of privatization of public sphere deregulation of the corporate sector, and lower corporate taxation, paid for with cuts to public spending (Klein, 2014). All around the world, deepening the neoliberal hegemony has been a target for a while in all three levels of socio-economic life; individual, state, and global level.

In neoliberal context, the significant part of the hegemony is related with individual-agential aspect that “atomistic” and “self-interested” individuals of neoliberal society enjoy from an illusion that an individual is free and powerful enough as an individually responsible agency of her life (Wrenn, 2012). Although “the individual is not overly socialized, nor a passive recipient of institutional information and pressure”, individual identity could not be considered independently from institutional or hegemonic conditioning that the key element for neoliberal individual identity is “financial success” in neoliberalism (Wrenn, 2012). Another, individual-agential aspect of neoliberal hegemony is dehistoricization of individual. The

background and the past of an individual does not matter that opportunities are there for all is the idea of neoliberalism.

Is not there any social side of neoliberal individual? There is. Neoliberal hegemony binds individuals with each other with not only commodity fetishism and consumption but also with “objectified and commodified ideas of democracy, freedom and independence” (Wrenn, 2012). The symbols of power are hidden even in commodities of political ideas and desires that conspicuously displaying of them makes an individual more powerful (Veblen, 1899). As Robert Prash argues correctly, “in a manner parallel to Thorstein Veblen’s description of the spread of upper-class fashions, the social agenda of the upper class becomes society’s social agenda” (2011; Veblen 1899). Neoliberalism forces individuals trapping into boundaries of “conspicuous consumption” that individual identity and even agency is based on commodities in neoliberal context (Veblen, 1899). Mary Wrenn’s conclusion is significant in terms of going beyond neoliberal individual agency:

“Regardless of how the individual identifies herself, the commodification conscribes identification to a superficial level, provides false empowerment to the individual, and actually supports the accumulative drive through the creation and sale of commodities.” (2012)

An alternative to neoliberalism has to rethink the individual-agential aspect of the hegemony that there is a need for being careful about creating new commodified forms of symbols, lifestyles, consumer ethics and trends. Below-quoted approaches of scholars signify Veblenian themes as an alternative:

“The horizon may seem grim, but, as Veblen (1919) claims, habits of thought are historically contingent, thus limited in space and time. Alternatives to the neoliberal worldview are possible. Globally oriented social movements may be in a position to offer a more humane view of the future (e.g., “Occupy,” De-Growth, the World Social Forum). However, these movements must learn from the success of neoliberalism. Indeed, alternatives will need to not only provide exoteric/everyday expressions of hope and improved wellbeing, but also esoteric intellectual foundations for new development policies and reforms to domestic and international institutions. The lesson learned from the “Occupy” movement is that any attempt to rely on human morality and cooperative propensities to challenge neoliberalism will fail if it is not accompanied by social theoretical models for creating democratic societies that emphasize a balance between private interests and the common good.” (Duroy, 2016)

Any alternative to neoliberalism on the state level must reconsider Keynesian formulation of distribution of wealth. Particularly, regarding income distribution, bargaining power of working classes must be incorporated into politico-legal structures of states by institutional arrangements. Empowerment of trade unions, labor rights, social protection is very crucial that struggle for them could not be left aside. This is valid for public rights and monetary and fiscal policy too. Keynesian macroeconomics opens a space for struggle in legal-political state structure in addition to valorization aspect of capital accumulation. In order terms, an alternative to neoliberalism must stick social and labor market protection in microeconomics and full employment in macroeconomic level (Palley, 2004). In addition to that, Jesper Jespersen’s “Seven Theses with Relevance for a Realistic Macro-Analysis” is significant that his third and fourth theses are crucial for the article’s discussion:



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscoeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

“Only the surface of the macroeconomic landscape is directly observable. Structures in the ‘deeper’ strata are assumed to make an impact on how the ‘economy as a whole’ changes through historical time. Therefore, one cannot make a one-way deduction from observed microeconomic behaviour to macroeconomic tendencies.

The importance of the distribution of income, wealth, ownership and power on macro-behaviour and thereby the macro-dynamic processes are also important elements within the deep stratum” (Jespersen, 2009).

Any socio-economic and political reality must be formulated at a global level, particularly in global capitalist relations. An alternative to neoliberalism must focus on a global level inevitably. This is the third dimension of encountering neoliberal hegemony in addition to individual and nation-state levels. Neil Brenner, Jaime Peck and Nik Theodore’s article on regulatory restructuring process of contemporary capitalism deserves close attention for not only its well- established historical analysis of neoliberal restructuring but also providing alternative scenarios for post-neoliberal period. In the article, neoliberalism is analyzed as “a variegated, geographically uneven and path-dependent process” that neoliberal “regulatory experimentation; inter-jurisdictional policy transfer; and the formation of transnational rule-regimes” must be considered in any kind of scenario of alternative (2010). According to these scholars, regulatory experiments are “place-, territory-, and scale-specific projects designed to impose, intensify, or reproduce market-disciplinary modalities of governance. Such projects are necessarily path dependent, and generally entail both a destructive moment (efforts to roll back non-market, anti-market, or market-restraining regulatory arrangements) and a creative moment (strategies to roll forward a new politico-institutional infrastructure for marketized regulatory forms)”. Another aspect is systems of inter-jurisdictional policy transfer that these are “institutional mechanisms and networks of knowledge sharing through which neoliberal policy prototypes are circulated across places, territories, and scales, generally transnationally, for redeployment elsewhere”. And lately, transnational rule-regimes are “large-scale institutional arrangements, regulatory frameworks, legal systems, and policy relays that impose determinate ‘rules of the game’ on contextually specific forms of policy experimentation and regulatory reorganization, thereby enframing the activities of actors and institutions within specific politico-institutional parameters.”⁷

Authors have listed four scenarios as “zombie neoliberalization”, “disarticulated counter-liberalization”, “orchestrated counter-liberalization” and “deep socialization” that first three scenarios assume a kind of continuation of neoliberal logic at least in one or two dimensions of neoliberal framework that the article is interested in the fourth scenario which is called as “deep socialization” with insights of Veblen, Keynes, and Marx. Deep socialization alternative necessitates a condition that

“the inherited institutional frameworks of neoliberalization are infiltrated at all spatial scales by social forces and political alliances oriented towards alternative, market restraining agendas. These might include capital and exchange controls; debt forgiveness; progressive tax

⁷ Stephen Gill’s “new constitutionalism” and Ngai-Lin Sum’s “new ethicalism” focuses can be reconsidered with the third dimension.

regimes; non-profit based, cooperatively run, deglobalized credit schemes; more systematic global redistribution; public works investments; and the decommodification and deglobalization of basic social needs such as shelter, water, transportation, health care, and utilities. Out of the ashes of the neoliberalized global rule-regime emerges an alternative, social democratic, solidaristic, and/or eco-socialist model of global regulation...one of its core elements would be a radical democratization of decision-making and allocation capacities at all spatial scales—a prospect that stands in stark contrast to the principles of market discipline and corporate rule on which neoliberalization has been based.” (Brenner, Peck & Theodore, 2010: 17.)

In reference to deep socialization argument, Veblenian, Marxian and Keynesian formulation elaborates at least mainstream theory of economics by confuting assumptions of neoclassical-driven logic of neoliberal hegemony. Veblen’s formulation of evolutionary institutions and Marx’s labour theory of value are socially grounded in a way that leaves no room for discussion. Keynes’ visions in the General Theory⁸ depend on the idea that economy fails in “socialization of investment” that “central controls in money and credit” are necessary to achieve normal functioning rather than institutional or social transformation (Özel, 2007). Although, unlike Veblen and Marx, the diagnosis in Keynes, rather than the cure, lies in the social context, all three theoretical currents still contradict mainstream economic theory. As John F. Henry rightly indicates:

neoclassical economic theory illustrates one form taken by the illusion of the epoch . . . [its] theoretical formulation stands outside any social order—it is natural; it describes relationships that are consistent with human nature; a (stereotypical) capitalist system conforms to the natural laws embodied in the theory; and all societies conform to these laws regardless of what the external, superficial appearances might be... The starting point for this program [neoclassicism] is the elimination of society, relationship therein, and historical movement thereof. (Henry, 2009: 29-30)

By bringing back society in economic theory, “these theoretical principles represent, if not entirely, Marx’s and Veblen’s (and Keynes’s) revolutionary ideas and still bear on the understanding (and transforming) contemporary capitalism” (Jo & Lee, 2016: 6). What is argued in this article is that some operational concepts of Marx, Veblen, and Keynes, which have essentially social and historical foundations, may be considered at different levels (individual, nation-state, and global levels) in practice, even if they are not in complete agreement. In other words, a social evolutionist approach that does not isolate the individual from his or her environmental conditions allows us to think beyond the mainstream economic assumptions that try to construct the neoliberal subject. Secondly, the nation-state is still the most fundamental component of the economy, so when we put the scale as the nation-state, a Keynesian welfare state is still functional, intervening in a distributional relation that must be waged against neoliberal hegemony. From raising the minimum wage to expanding workers’ rights and freedoms, the state is important as an area of class struggle and defending Keynes’ demand-side macroeconomic policies at this level may be a way to breach the neoliberal hegemony. Finally, in a world so interconnected with global value chains, the mode of exploitation of labor is not differentiated as a value form within capitalism, the global class

⁸ For detailed analysis: Özel, H. (2007). The Clash of The Titans: Alternative Visions Underlying the General Theory. *Ekonomicky casopis*, 55(5), 459 – 475.



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscaeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

struggle gaining ground and at least the global awareness of capitalist reality will again pave the way for alternative searches. In short, in this study, rather than adapting the 19th or early 20th century ideas of Marx, Veblen and Keynes to the 21st century, it is discussed whether different methods and tools, or rather perspectives, will be considered together for the needs at different levels in the current century's neoliberal hegemony.

Table 2: An Alternative to Neoliberalism That Could Be Provided via Insights of Veblen, Keynes, and Marx as a Macro-Economic Formula

	Neoliberalism	Alternative
Individual Level	Homo-economicus	Homo-social, non-atomic individual
State-Level	Minimum state in idea; pro-capital state in practice	Interventionist State
Global Level	Free flow of capital	Class Struggle

4. Conclusion

The attempt of carefrontation of non-mainstream schools of economics particularly Veblen, Keynes, and Marx in against creating an alternative to neoliberal hegemony is an open project that the article sketchily thinks aloud on that. Mainstream economic theory of neoliberalism does not have dialectical (Marx), evolutionary (Veblen), and historical (Keynes) visions (Henry, 2009, p. 28) (Jo & Lee, 2016, p. 4). Apart from sticking to point by point analyses of these thinkers, there can be produced modified versions which is derived from general underpinnings of Marx, Veblen, and Keynes in reference to the critique of contemporary capitalism (Jo & Lee, 2016). In this article, it is emphasized that it is possible to develop an alternative to the homo economicus of neoliberal hegemony at the individual level, based on Veblen's evolutionist institutionalism and Marx's labour theory of value. Considering the individual with her institutional or hegemonic conditionings evocates other levels of socio-economic reality such as state and global. At the state level, it has been stated that the state, which intervenes in distribution relations in Keynesian sense, can still be an important tool in creating an alternative to neoliberal hegemony by shifting strategic selectivity of the state from capital to labour. At the global level, it has been stated that the transformation of the labour-value form into a generally observed phenomenon can only be possible with the acceptance that the ultimate scale of the alternative is global in reference to Marxism. A carefrontation provides organic/holistic analysis of economic life, it is an evolutionary stance toward economic arrangements, and it helps to replace homo-economicus with homo-social taking into consideration of importance of social conflict in economic life (Krier, 2009). The article sets out to formulate the need to go beyond criticism and create a reference toolbox kit to face neoliberal hegemony. It is argued that an alternative method of thought in economics from different schools of non-mainstream economics; evolutionary institutionalism, Keynesianism and Marxism are mutually considerable that the theoretical possibility of a holistic opposition in different levels is affirmed in a way of their stances in against neoliberalism. The discussion has to be improved and broaden via different



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscoeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

contributions. As a concluding point, the need of alternative is urgent that every level and dimension of socio-economic life has to be an area of struggle.

References

- Brenner, N., Peck, J. & Theodore (2010). After Neoliberalization?. *Globalizations*, 7(3), 327-345.
- Cerny, P. G. (2020). The Paradox of Neoliberal Hegemony in Twenty-First-Century World Politics. Benjamin Martill & Sebastian Schindlerin (Ed.), *Theory as Ideology in International Relations the Politics of Knowledge*. London: Routledge.
- Duménil, G. & Lévy, D. (2001). Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis. *Review of International Political Economy*, 8(4), 578–607.
- Duroy, Q. (2016). Thinking Like a Trader: The Impact of Neoliberal Doctrine on Habits of Thought. *Journal of Economic Issues*, 50(2), 603-610.
- Henry, J. F. (2009). The Illusion of the Epoch: Neoclassical Economics as a Case Study. *Studi e Note di Economia*, 14(1), 27–44.
- Henry, J. F. (2011). Sismondi, Marx, and Veblen: Precursors of Keynes. J. J. Leclair, T.-H. Jo & J. E. Knodell (Ed.), *Heterodox Analysis of Financial Crisis and Reform (72–83)*. Northampton: Edward Elgar.
- Jespersen, J. (2009). *Macroeconomic Methodology a Post-Keynesian Perspective*. Cheltenham & Northampton, MA: Edward Elgar.
- Keynes, J. M. (2018). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Cambridge: Palgrave Macmillan.
- Klein, N. (2014). *This Changes Everything Capitalism vs. the Climate*. London: Allen Lane.
- Krier, D. (2009). Finance Capital, Neo-Liberalism and Critical Institutionalism. *Critical Sociology*, 35(3), 395–416.
- Marx, K. (1887). *Capital a Critique of Political Economy*. Moscow, USSR: Progress Publishers.
- Murray, P. (2000). Marx's "Truly Social" Labour Theory of Value: Part I, Abstract, Labour in Marxian Value Theory. *Historical Materialism*, 6(1), 27-66.
- O'Hara, P. (2002). The Contemporary Relevance of Thorstein Veblen's Institutional-Evolutionary Political Economy. *History of Economics Review*, 35, 78-103.
- Özel, H. (2007). The Clash of The Titans: Alternative Visions Underlying the General Theory. *Ekonomicky Casopis*, 55(5), 459 – 475.
- Palley, I. T. (2005). From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics. Alfredo Saad-Filho and Deborah Johnston (Ed.), *Neoliberalism a Critical Reader*. London & Ann Arbor, MI: Pluto Press.
- Prasch, R. E. (2011). Capitalism, Freedom and Democracy Reprised; or Why Is the Liberalization of Capital Associated with the Increased Repression of Individuals?. *Journal of Economic Issues*, 45(2), 277-288.



Kahya Aydın, P. (2023). Quo Vadis Neoliberalism: A Carefrontation of Veblen, Keynes, and Marx. *Fiscaeconomia*, 7(1), 724-736. Doi: 10.25295/fsecon.1172538

Screpanti, E. & Zamagni, S. (2005) *An Outline of the History of Economic Thought*. Oxford: Oxford University Press.

Jo, T. & Lee, F. S. (2016). *Marx, Veblen, and the Foundations of Heterodox Economics Essays in honor of John F. Henry*. Oxon & New York: Routledge.

Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class*. New York: Macmillan.

Veblen, T. (1907). The Socialist Economics of Karl Marx and His Followers. *The Quarterly Journal of Economics*, 21(2), 299-322.

Veblen, T. (1919). *The Vested Interests and the State of the Industrial Arts*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Wrenn, M. V. (2012). Agency, Identity, and the Great Crisis: A Veblenian Perspective. *Journal of Economic Issues*, 46(2), 403-410.

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.

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



Research Article/Araştırma Makalesi

Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries

Fourier Panel KPSS Durağanlık Testi ile Finansal Yakınsama Sınaması: Kırılgan Beşli Ülkelerden Bulgular

Mehmet TEMİZ¹, Gökhan KONAT²

Abstract

Financial development is an important component of economic development. In particular, it is very important for developing countries to converge to developed countries in terms of financial development level. In this study, the convergence of the financial development indicators of the Fragile Five Countries to the average of the indicators of the four selected countries (USA, England, Australia and Japan) in the top ten in terms of financial development level for the period 1980-2020 is tested. In this respect, our study contributes to the literature by measuring the convergence of a developed country group, not a single country. The data used in the study were accessed from the World Bank official database. Stationarity test which is introduced to the literature by Nazloğlu and Karul (2017) based on the Fourier stationarity test developed first by Becker et al. (2006). This test gives results for both the individual and the panel as a whole. As a result of the tests, it is seen that the financial development indicators of the Fragile Five Countries do not converge to the selected country group and its average. Results showed that, the financial markets of the Fragile Five Countries are in a static structure. Their financial systems do not depth enough and so these systems are far from efficiency. Necessary precautions need to be taken in terms of inadequacy of financial indicators examined. Therefore, it can be inferred that there are weaknesses in financial systems in matters such as economic integration, liberalization, harmonization of regulations and globalization.

Jel Codes: G10, G20, B23, C1

Keywords: Financial Development, Liquid Liabilities, Private Loan, Deposit Bank Assets, Fourier Panel Stationarity, Convergence.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Fırat Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Elazığ, Türkiye, mtemiz@firat.edu.tr, ORCID: 0000-0002-4741-9680

² Arş. Gör. Dr., Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Bolu, Türkiye, gokhan.konat@inonu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0964-7893



Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscoeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791

Öz

Finansal gelişme, ekonomik gelişmenin önemli bir bileşenidir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle finansal gelişmişlik düzeyleri açısından yakınsaması oldukça önemlidir. Bu çalışmada 1980-2020 dönemi için Kırılgan Beşli Ülkelerin finansal gelişme göstergelerinin, finansal gelişmişlik düzeyi olarak ilk on içinde olan seçilmiş dört ülkenin (ABD, İngiltere, Avustralya ve Japonya) finansal gelişme göstergelerinin ortalamasına yakınsaması sınanmaktadır. Bu yönüyle çalışmamız tek bir ülkeye değil de gelişmiş bir ülke grubuna yakınsamayı ölçerek literatüre katkı sunmaktadır. Çalışmada kullanılan verilere Dünya Bankası resmi veri tabanından erişilmiştir. Durağanlık sınaması Becker vd. (2006)'nin geliştirdiği Fourier durağanlık testine dayanan Nazlıoğlu ve Karul (2017) tarafından literatüre kazandırılan test ile gerçekleştirilmiştir. Bu test hem bireysel hem de panelin geneli için sonuç vermektedir. Yapılan sınamalar neticesinde Kırılgan Beşli Ülkelerin finansal gelişme göstergelerinin seçilen ülke grubuna ve ortalamasına yakınsamadığı görülmektedir. Sonuçlar, Kırılgan Beşli Ülkelerin finansal piyasalarının statik bir yapıda olduğunu göstermiştir. Finansal sistemleri yeterince derin değildir ve bu sistemler verimlilikten uzaktır. İncelenen finansal göstergelerin yetersizliğini gidermek açısından gerekli önlemler alınmalıdır. Dolayısıyla ekonomik bütünleşme, serbestleşme, düzenlemelerin uyumlaştırılması ve küreselleşme gibi konularda finansal sistemlerde zafiyetlerin olduğu çıkarımı yapılabilir.

Jel Codes: G10, G20, B23, C1

Keywords: Finansal Gelişme, Likit Yükümlülükler, Özel Kredi, Mevduat Bankası Varlıkları, Fourier Panel Durağanlık, Yakınsama.

1. Introduction

Units that build up an economy (households, firms and the government) have to generate income and spend this income in line with their needs. In the economic structure, there may be savers with income above their expenditures, as well as those in need of funds with expenditures above their income. Here, the financial system brings together those who need funds and those who have surplus of funds (Hubard, 2002). The financial system has roles such as; providing risk transfer, providing liquidity, mediating different portfolio preferences, allocating funds to areas where they can be used effectively, ensuring that resources are allocated to investment projects, facilitating the exchange of goods and services, and ensuring economic growth by increasing savings (Schall & Haley, 1996: 15). In recent years, the existence of a well-functioning financial system has become very important for developing countries, especially due to financial liberalization and the increase in the diversity of financial instruments with technological development.

In the past decades, significant progress has been made in laying the foundations of modern economies and financial systems, especially in emerging market economies. It has been discussed whether these common developments converge between the financial systems of the countries and whether they have a common assumption (Antzoulatos et al., 2011: 2).

Fragile Five Economies (Brazil, India, Indonesia, South Africa and Turkey) first appeared in a report published by Morgan Stanley in August 2013. The sensitivity of its members to international financial movements, especially FED's policy changes, played an important role in the formation of this group of countries. The common feature of the Fragile Five countries is that they have major problems such as high inflation, an unstable growth rate, and current account deficit and capital insufficiency. (Kirca & Canbay, 2020: 132). Table 1 shows some selected macroeconomic indicators of the fragile five countries for the last two years (2019 and 2020). Through Table 1, the economic performance of the fragile five countries in recent years will be examined. Thus, it will be tried to reveal the extent of the macroeconomic indicators that constitute the common problems of the countries in question in recent years. Convergence to financially developed countries will also have a positive effect on macroeconomic indicators of these 5 countries.

Table 1: Selected Macroeconomic Indicators of Fragile Five Economies (2019, 2020)

	Brazil		India		Indonesia		South Africa		Turkey	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020	2019	2020
GDP per capita growth (annual %)	0.7	-4.7	3.0	-8.2	3.9	-3.1	-1.2	-7.6	-0.4	0.7
Inflation, consumer prices (annual %)	3.7	3.2	3.7	6.6	3.0	1.9	4.1	3.2	15.2	12.3
Current account balance (% of GDP)	-3.5	-1.7	-1.0	1.2	-2.7	-0.4	-2.6	2.0	0.7	-4.9
Unemployment rate (%)	11.9	13.7	5.3	8.0	3.6	4.3	28.5	29.2	13.7	13.1

Resource: World Bank, World Development Indicators

In the light of the indicators in Table 1, one can say that the Covid-19 Pandemic has had a significant impact, especially in terms of the GDP per capita growth indicator. Respectively India, South Africa and Brazil are the countries most affected by adverse conditions caused by Covid-19. In terms of inflation rate, Turkey is the country in the worst situation with rates above 10 percent, followed by India in the second place. When we analyze the table in terms of current account balance, we can say that the data show ups and downs in both five countries. In 2019 Brazil has the worst condition in terms of current account balance and especially Turkey in the following year. Finally, the country with the highest unemployment rate is South Africa with average rate of 29.0%, and the country with the lowest unemployment rate is Indonesia with an average of 4.0%.

As a requirement of development, highly developed countries need more sophisticated financial systems for their economic mechanisms to function better (Dekle & Pundit, 2016: 1106). However, there are significant differences between the financial systems of developed countries and those of developing countries. In this context, the convergence of the financial systems of developing countries to developed countries gains great importance. A significant number of studies examining the phenomenon of convergence are studies in which countries or regions are investigated in terms of GDP per capita. However, in the literature, especially in recent years, studies on financial convergence are frequently included. Therefore, in our study, it is investigated whether there is a convergence to the financial markets of developed countries for Fragile Five Economies. In this context, financial indicators of the four selected countries (USA, England, Australia and Japan) in the top ten in terms of financial development level. The first reason we choose these countries is the full and reliable access to financial indicators data used in our analysis period from 1980 to 2020. Secondly, we choose these countries for not only their financial performances. The fact that their economic performance is above Fragile Five Economies has also formed another criterion for these 4 countries to be chosen.

2. Literature Review

In this section studies examining whether financial indicators converge between countries or country groups will be examined. After giving an extensive information about related literature, a brief summary of studies on country groups will be shown in a table.

A pioneer study, Bianco et al. (1997) examined the nexus between financial development and economic growth for 6 developed economies (Italy, Germany, United States, France, United Kingdom and Japan) using the data from 1980 to 1994. Comparing the historical and recent development of the financial structures they found a limited convergence of the financial systems of the countries analyzed. Murinde et al. (2004) empirically investigated the financial convergence in seven European Union member countries using panel data method with data spanning from 1972 to 1996. Results revealed that EU member countries converge towards a banking oriented system. Fung (2009) analyzed the convergence in financial sectors of 57 countries at different levels of development examining data from 1967 to 2001. Results showed a strong conditional convergence especially in middle and high income countries. Results also confirmed the divergence between poor and rich countries. Gallizo et al. (2010)

Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscoeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791

investigated the financial convergence of ten new members of European Union (CEECs and Malta and Cyprus) during the period 1998-2004. They performed a dynamic factor analysis of financial ratios (returns, cost of debt, productivity, and indebtedness) of firms. Results revealed the convergence of returns and cost of debt ratios. On the other hand no convergence found for productivity and indebtedness ratios. Antzoulatos et al. (2011) analyzed the financial system convergence for a panel of industrialized and developing countries using data spanning from 1987 to 2005. They found no evidence of financial convergence for both whole system and main segments of it. Stolbov & Veysov (2011) investigated the financial convergence of 102 countries of 4 different income groups during the period 1980-2009. Countries analyzed exhibit convergence but the speed of convergence is not sufficient for developing countries. Bruno et al. (2012) examined the financial convergence for two panels of OECD countries. Results confirmed convergence in shares and insurance products. However, mixed results found for debt securities and deposits caused from differences between countries. Apergis et al. (2012) investigated the financial development convergence of 50 countries using data spanning from 1980 to 2003. According to results, they reject the hypothesis of all countries converge to an equilibrium level of financial development. Bahadir & Valev (2015) examined the convergence of countries which are further away from United States in terms of financial indicators. Results revealed that credit levels/GDP and other indicators of financial development converge across countries during the period examined. Dekle & Pundit (2016) investigated the financial convergence of Asian economies with weaker financial systems through benchmark economies (Singapore, Hong Kong, China, the Republic of Korea and Japan) examining the time period 2004-2011. They found that economies with weaker financial systems converging on the benchmark economies. Kılınç et al. (2017) investigated the convergence process in European Union countries during the transition of the monetary system. Their analyses cover two different periods of 1963-2012 and 1988-2012. Results revealed that financial measures tend to converge across the EU. Özek & Ergür (2020) examined the financial convergence of fragile five economies (Brazil, India, Indonesia, South Africa and Turkey) to US economy, during the period 1980-2017. They found that Turkey financially converges to US economy but found no evidence of convergence for Brazil, India, Indonesia and South Africa. Uğur & Bingöl (2021) investigated the financial convergence of Turkey to G7 economies using data spanning from 1980 to 2017. Their results confirmed that Turkey's financial system converge to five of the G7 economies except Great Britain and France.

In terms of contribution to the literature, especially compared with the recent study of Özek & Ergür (2020) on fragile five economies, our study differs in several aspects. Firstly, our study measures the convergence of fragile five economies to a developed country group, not to a single country (USA). Additionally, instead of using a single financial indicator, we used 3 different indicators representing financial development; the ratio of liquid liabilities to GDP, the ratio of private loans extended by deposit banks and other financial institutions to GDP, and the ratio of assets of deposit banks to GDP. In this respect, our study keeps the scope of financial development broader, and the indicators we use in this context increase the representation power of financial development. By using these indicators we aimed to reveal the financial system in all its aspects. Another contribution of our study differs from previous works in terms of the method used in the study. We used a Fourier-based panel stationarity

Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscaeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791

test recently developed by Nazlıoğlu & Karul (2017). This test is a highly powerful test that allows gradual structural changes and cross-sectional dependence and heterogeneity between sections. Furthermore, this test provides individual results for each unit of the panel and the entire panel. The aforementioned advantages of this test obtain more robust results.

Table 2: A Brief Summary of Empirical Studies Analyzing the Financial Convergence in Different Country Groups

Authors	Countries & Time Period	Methodology	Results
Murinde et al. (2004)	7 EU Member Countries, 1972-1996	Panel data, GMM estimation	Convergence towards banking sectors.
Fung (2009)	57 different level developed countries, 1967-2001	Panel Data Approach	Conditional convergence in middle and high income countries. Divergence between poor and rich countries.
Gallizo et al. (2010)	10 new members of EU, 1998-2004	Dynamic factor analysis	Convergence in returns and cost of debt ratios.
Antzoulatos et al. (2011)	38 developed and developing countries, 1987-2005	Panel Convergence Method	No financial convergence.
Stolbov & Veysov (2011)	102 Countries, 1980-2009	Panel Data Approach	Relatively faster convergence of middle income countries but insufficient to catch up developing world.
Bruno et al. (2012)	G7 Countries, 1980-2005 and 23 OECD Countries, 1960-2009	Panel Data Approach	Convergence in shares and insurance products
Apergis et al. (2012)	50 countries, 1980-2003	Nonlinear time-varying factor model	No convergence of countries to a single equilibrium state in financial development.
Bahadir & Valev (2015)	A broad sample of countries, 1965-2009	Panel data approach and cross-section database	Bank credit levels/GDP and other measures of financial development converge.
Dekle & Pundit (2016)	23 Asian Economies, 2004-2011	Panel data approach	Economies with weaker financial systems converge through benchmark economies
Kılınç et al. (2017)	15 European Union Countries, 1963-2012 and 1988-2012	Dynamic panel data analysis.	Stock market and banking measures converge across the EU
Özek & Ergür (2020)	Fragile Five Economies, 1980-2017	Fourier unit root test.	Countries except Turkey diverge from US financial performance.
Uğur & Bingöl (2021)	Turkey and G7 Economies, 1980 to 2017	Fractional FADF Unit Root Test	Convergence to G7 economies other than Great Britain and France.

3. Dataset and Econometric Methodology

In this study, the existence of financial convergence in the Fragile Five Countries for the period 1980-2020 is investigated. For this purpose, the ratio of liquid liabilities to GDP (%), (M2Y), Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%), (PCD) and Deposit money banks assets to GDP (%), (DMB) (Stolbov & Veysov, 2011; Sadorsky, 2011; Çoban & Topçu, 2013; Zeren & Koç, 2014; Dekle & Pundit, 2016; Bahadir & Valev, 2015 and Çağlar & Kubar, 2017) used as the financial development indicators for the Fragile Five countries.

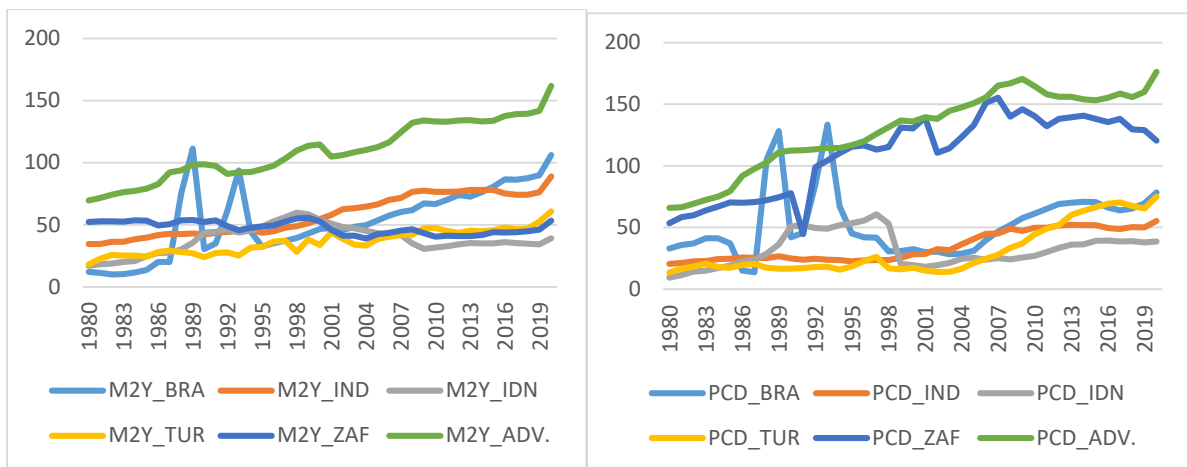
It is investigated whether the financial development indicators of the Fragile Five Countries converge to the average of the financial development indicators (ADV) of the four selected countries (USA, England, Australia and Japan) which are in the top ten in terms of financial development level. Also, stochastic convergence based on relative financial indicator figures is investigated.

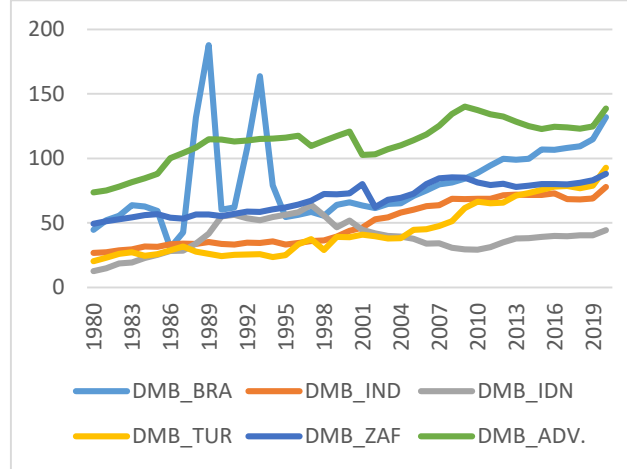
$$y_{it} = \ln (X_{it}/ADV_t), X = M2Y, PCD \text{ and } DMB \quad (1)$$

$$z_{it} = \ln (X_{it}/X_t), X = M2Y, PCD \text{ and } DMB \quad (2)$$

Here t , the time shows X_{it} the financial development indicators considered in the study in the Fragile Five Countries, the ADV_t financial development indicator average of the four selected countries in the top ten in terms of financial development, X_t is the average of the financial development indicators of the Fragile Five Countries and z_{it} is the relative financial development. To test convergence, the Fourier-based KPSS panel stationarity method proposed by Nazlıoğlu & Karul (2017) was used. The data used in the test were accessed from the World Bank official database. The graphs and descriptive statistics of the data are as follows.

Figure 1: Financial Progress Indicators by Years (1980-2020)





As can be seen in Figure 1, the financial indicators of Fragile Five Countries are below the average of the four selected countries. Average of advanced economies is generally higher for the years analyzed except for certain years (almost for Brazil).

Table 3: Descriptive Statistics of Variables

Variables	Brazil	India	Indonesia	Turkey	South Africa
<i>Mean</i>	53.135	57.593	37.983	36.037	47.611
<i>Median</i>	49.594	54.644	35.317	36.589	47.612
M2Y <i>Maximum</i>	111.325	88.876	59.860	60.904	55.734
<i>Minimum</i>	10.082	34.456	17.101	18.033	39.003
<i>Std. Dev.</i>	27.851	16.505	11.147	9.768	5.054
<i>Skewness</i>	0.110	0.1479	-0.032	0.264	-0.058
<i>Kurtosis</i>	2.155	1.479	2.365	2.334	1.560
<i>Jarque – Bera</i>	1.300 (0.521)	4.096 (0.128)	0.694 (0.706)	1.232 (0.539)	3.564 (0.168)
<i>Mean</i>	53.146	34.726	32.101	30.966	109.993
<i>Median</i>	45.200	28.340	28.686	19.654	116.395
PCD <i>Maximum</i>	133.606	55.251	60.816	75.059	155.339
<i>Minimum</i>	13.961	20.543	9.528	13.588	44.809
<i>Std. Dev.</i>	26.516	12.270	13.726	20.235	31.894
<i>Skewness</i>	1.252	0.402	0.380	1.063	-0.575
<i>Kurtosis</i>	4.670	1.386	2.061	2.484	1.931
<i>Jarque – Bera</i>	15.483 (0.000)	5.556 (0.062)	2.495 (0.287)	8.172(0.016)	4.216 (0.121)
<i>Mean</i>	82.043	49.316	38.929	44.315	68.765
<i>Median</i>	70.837	43.919	39.501	38.101	69.533
DMB <i>Maximum</i>	188.037	78.040	63.986	92.914	88.083
<i>Minimum</i>	30.705	26.834	12.580	20.387	49.361
<i>Std. Dev.</i>	32.601	17.367	12.501	20.886	11.962
<i>Skewness</i>	1.225	0.215	-0.084	0.729	-0.042
<i>Kurtosis</i>	4.603	1.335	2.453	2.144	1.488
<i>Jarque – Bera</i>	14.646 (0.000)	5.051(0.080)	0.560 (0.755)	4.884 (0.086)	3.917 (0.141)

Note: Values in parentheses indicate probability values.

Before performing the stationarity test, the cross-sectional dependency test of the considered series was examined and it was found that there was a cross-sectional dependence between the series. Therefore, using tests that take into account the cross-section dependency will make the results more reliable. Apart from this, it is a difficult possibility that all units included in the panel have both the same number of breaks and sudden breaks (Sigeze et al., 2019: 18). For this reason, catching non-sudden breaks by using soft-transition tests will also help increase the validity and reliability of the results obtained.

3.1. Gradual Structural Shifts Fourier Panel KPSS Stationarity Test (Nazlıoğlu & Karul, 2017)

Nazlıoğlu & Karul (2017) introduced a simple panel stationarity test to the literature, which takes into account structural shifts and cross-section dependence. This test is the panel adapted version of the Fourier KPSS test performed by Becker et al. (2006) and the structural shifts are modeled as a gradual/soft process with the Fourier approach. Contrary to traditional tests, the importance of structural breaks in the behavior of the series is taken into account, instead of sudden structural shifts. In this test, in which the test procedure is proposed with the Fourier approach, it is not necessary to know the break dates, numbers or break forms, since structural breaks are captured using frequency components (Enders & Lee, 2012b: 196, Nazlıoğlu & Karul, 2017: 181). Besides allowing heterogeneity among the cross-sections in the test panel, it proposes a simple panel stationarity test with gradual structural changes and cross-section dependence. The test procedure is based on the time series stationarity test developed by Becker (2006), in which structural shifts are modeled with a Fourier approach and the panel stationarity test with cross-section dependence, proposed by Hadri & Kurozumi (2011) and Hadri & Kurozumi (2012), which is explained with a common factor structure. The distribution of the individual statistic depends only on the Fourier frequency, and the panel statistic has a standard normal distribution. The small sample properties of the panel stationarity test, Monte Carlo simulations for different data generation processes have been tested and it appears to have appropriate size and power properties. The data generation process is as follows:

$$y_{it} = \alpha_i(t) + r_{it} + \lambda_i F_t + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

$$r_{it} = r_{it-1} + u_{it} \quad (4)$$

where $i = 1, \dots, N$ is the cross-section dimension represents the $t = 1, \dots, T$ is time dimension and r_{it} represents the random walk process with the initial value $r_{i0} = 0$ for all i . F_t is stationary and shows the unobservable common factor and is not serially correlated with $E(F_t) = 0$ and $E(F_t^2) = \sigma_F^2 > 0$. λ_i expresses the factor load and it is distributed with F_t and ε_{it} independently (Nazlıoğlu and Karul, 2017: 182). Equation (3) is defined as a time dependent function represented by its deterministic component $\alpha_i(t)$. In Fourier form $\alpha_i(t)$ is as follow:

$$\alpha_i(t) = \alpha_i + \gamma_{1i} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2i} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (5)$$

Equation (5) allows obtaining the term time-varying constant to capture soft changes with non-zero values of γ_{1i} and γ_{2i} .

$$\alpha_i(t) = a_i + b_i t + \gamma_{1i} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_{2i} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) \quad (6)$$

In equation (6), it is aimed to capture both the slope of the deterministic trend and any change in the constant term with non-zero values of, which shows the γ_{1i} and γ_{2i} soft shift in the trend function. The basic hypothesis here is that there is stationarity for all i 's. The alternative unit root hypothesis allows σ_{ui}^2 for to differ between cross sections and also for some cross-sections to be stationary. The individual statistics based on the KPSS test, which allows the Fourier frequency, developed by Becker et al. (2006), are defined as follows:

$$\eta_i(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T \tilde{S}_{it}(k)^2}{\tilde{\sigma}_{\tilde{\varepsilon}_i}^2} \quad (7)$$

where $\tilde{S}_{it}(k)^2 = \sum_{j=1}^t \tilde{\varepsilon}_{ij}$ and $\tilde{\sigma}_{\tilde{\varepsilon}_i}^2$ is the estimation of the long-run variance of the error term. Nazlıoğlu and Karul (2017) developed the panel statistics with the average of the individual statistics. Fourier expressed the panel statistics $FP(k)$ as follows:

$$FP(k) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \eta_i(k) \quad (8)$$

In this test asymptotic distribution of $\eta_i(k)$ for $T \rightarrow \infty$ depends on only k and do not change with respect to other parameters in the data generation process. The only difference of this test model from Becker et al. (2006) model is the common factor (Nazlıoğlu & Karul, 2017: 183). As Hadri & Kurozumi (2011, 2012) have shown, the common factor will not accumulate permanently in y_{it} , if it is assumed to be stationary under the null hypothesis. The asymptotic distribution of the panel statistics can be obtained as the mean of the limiting distributions of the individual statistics when the common factor does not affect the individual limiting distribution. Under the stationary null hypothesis for $T \rightarrow \infty$ and $N \rightarrow \infty$, $FP(k)$ converges to the standard normal distribution and is shown as follows:

$$FZ(k) = \frac{\sqrt{N}(FP(k) - \xi(k))}{\zeta(k)} \sim N(0,1) \quad (9)$$

Here $\xi(k)$ and $\zeta^2(k)$ denote mean and variance, respectively. Nazlıoğlu & Karul (2017) stated that any structural break or nonlinearity in the determinant term is aimed to be captured with a Fourier approach that imitates various shifts regardless of date, number and break form. They stated that there is a significant increase in power characteristic, regardless of size, close to 5% nominal size and also when T or N or both increase.

4. Results

In this study, in which financial convergence is investigated, the results of the cross-section dependency and Fourier panel KPSS stationarity test for Fragile Five Countries are presented in the tables below.

Table 4: Cross-Section Dependency Test Results

	Test	Statistics Value	Probability Value
y_1	Breusch-Pagan (1980)	39.029	0.000***
	Pesaran (2004) CD LM	6.491	0.000***
	Pesaran (2004) CD	-2.677	0.004***
	Bias-Corrected Pesaran (2008) CD LM	6.351	0.000***
y_2	Breusch-Pagan (1980)	31.613	0.000***
	Pesaran (2004) CD LM	4.833	0.000***
	Pesaran (2004) CD	-2.999	0.001***
	Bias-Corrected Pesaran (2008) CD LM	7.305	0.000***
y_3	Breusch-Pagan (1980)	65.232	0.000***
	Pesaran (2004) CD LM	12.350	0.000***
	Pesaran (2004) CD	-2.532	0.006***
	Bias-Corrected Pesaran (2008) CD LM	11.337	0.000***
z_1	Breusch-Pagan (1980)	91.178	0.000***
	Pesaran (2004) CD LM	18.152	0.000***
	Pesaran (2004) CD	-2.389	0.008***
	Bias-Corrected Pesaran (2008) CD LM	12.698	0.000***
z_2	Breusch-Pagan (1980)	84.929	0.000***
	Pesaran (2004) CD LM	16.755	0.000***
	Pesaran (2004) CD	-2.305	0.011**
	Bias-Corrected Pesaran (2008) CD LM	7.699	0.000***
z_3	Breusch-Pagan (1980)	33.951	0.000***
	Pesaran (2004) CD LM	5.356	0.000***
	Pesaran (2004) CD	-3.889	0.000***
	Bias-Corrected Pesaran (2008) CD LM	12.204	0.000***

Note: ** and *** denotes significance at the 5% and 1% level, respectively. $i = 1,2,3$ The variables for y_i and z_i represent the financial development indicators of M2Y, PCD and DMB in equations (1) and (2), respectively.

According to the cross-sectional dependency test results, it is seen that there is a cross-sectional dependence between the series. For this, the FPKPSS test, which was brought to the literature by Nazlioglu & Karul (2017), which is one of the panel unit root tests that takes into account the cross-sectional dependence, was carried out. This test also has the advantage of capturing smooth transition breaks, as it is Fourier-based.

Table 5: Fourier Panel KPSS Stationarity Test Results

	Countries	Constant Model			Constant and Trend Model		
		$k = 1$	$k = 2$	$k = 3$	$k = 1$	$k = 2$	$k = 3$
y_1	Brazil	0.122*	0.526	0.467	0.057	0.156	0.088*
	India	0.104*	0.478	0.422*	0.079	0.103*	0.098*
	Indonesia	0.086*	0.412*	0.368*	0.064	0.224	0.169
	Turkey	0.053*	0.618	0.649	0.042*	0.034*	0.056*
	South Africa	0.349	0.556	0.571	0.065	0.137	0.096*
	FZ(k) Test	3.205	6.356	5.358	5.513	4.537	2.235
	Stat.	(0.001)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.013)
y_2	Brazil	0.137*	0.396*	0.560	0.040*	0.070*	0.099*
	India	0.171*	0.382*	0.174*	0.057	0.137	0.121*
	Indonesia	0.234	0.374*	0.218*	0.048*	0.105*	0.120*
	Turkey	0.223	0.422	0.395*	0.043*	0.149	0.159
	South Africa	0.114*	0.166*	0.302*	0.053*	0.107*	0.074*
	FZ(k) Test	4.563	3.486	2.751	3.201	3.555	2.962
	Stat.	(0.000)	(0.000)	(0.003)	(0.001)	(0.000)	(0.002)
y_3	Brazil	0.106*	0.494	0.378*	0.055	0.055*	0.068*
	India	0.058*	0.342*	0.171*	0.057	0.125*	0.098*
	Indonesia	0.197	0.149*	0.123*	0.053*	0.147	0.123*
	Turkey	0.118*	0.244*	0.277*	0.050*	0.141	0.146
	South Africa	0.120*	0.113*	0.085*	0.060	0.099*	0.082*
	FZ(k) Test	2.238	2.149	0.814	4.366	3.539	2.355
	Stat.	(0.013)	(0.016)	(0.208)*	(0.000)	(0.000)	(0.009)
z_1	Brazil	0.230	0.556	0.486	0.058	0.083	0.088*
	India	0.215	0.362*	0.299*	0.044*	0.101*	0.094*
	Indonesia	0.098*	0.481	0.445*	0.059	0.104*	0.085*
	Turkey	0.110*	0.320*	0.351*	0.050*	0.089*	0.116*
	South Africa	0.307	0.541	0.537	0.064	0.128*	0.113*
	FZ(k) Test	5.236	5.239	4.225	4.400	2.817	2.238
	Stat.	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.000)	(0.002)	(0.016)
z_2	Brazil	0.055*	0.446	0.343*	0.051*	0.111*	0.083*
	India	0.136*	0.413*	0.120*	0.052*	0.092*	0.088*
	Indonesia	0.155*	0.341*	0.206*	0.038*	0.128*	0.117*
	Turkey	0.112*	0.455	0.399*	0.046*	0.094*	0.122*
	South Africa	0.108*	0.415*	0.335*	0.056	0.097*	0.096*
	FZ(k) Test	2.138	4.602	1.975	3.269	3.004	2.240
	Stat.	(0.025)	(0.000)	(0.024)	(0.001)	(0.001)	(0.013)
z_3	Brazil	0.257	0.456	0.496	0.031*	0.109*	0.116*
	India	0.152*	0.364*	0.209*	0.058	0.135	0.099*
	Indonesia	0.198	0.296*	0.239*	0.058	0.145	0.130*
	Turkey	0.190	0.338	0.365*	0.038*	0.150	0.157
	South Africa	0.303	0.485	0.457	0.044*	0.078*	0.108*
	FZ(k) Test	6.404	4.161	3.121	2.822	4.102	3.378
	Stat.	(0.000)	(0.000)	(0.001)	(0.002)	(0.000)	(0.000)

Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscaeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791

Note: The variables $i = 1,2,3$ for y_i and z_i represent the financial development indicators of M2Y, PCD and DMB in equations (1) and (2), respectively. * indicates that the null hypothesis, which is the stationarity assumption, cannot be rejected. The critical values for the constant model at the 5% significance level are as follows (see Becker et al. (2006)): $k=1 \rightarrow 0.1720$, $k=2 \rightarrow 0.4152$, $k=3 \rightarrow 0.4480$. The critical values for the constant and trend model at the 5% significance level are as follows (see Becker et al. (2006)): $k=1 \rightarrow 0.0546$, $k=2 \rightarrow 0.1321$, $k=3 \rightarrow 0.1423$.

According to the results obtained from Table 3, according to the FZ (k) test statistic, which is the result indicator for the overall panel, it is concluded that the null hypothesis is rejected. That is, the series has a unit root for the overall panel. Therefore, it is concluded that the Fragile Five Countries do not converge both to the country group with the selected financial indicator in the top ten and to the average of the Fragile Five Countries. The considered stationarity test FPKPSS provides results for the panel as a whole, as well as individually. Individual test results are summarized in the tables below.

Table 6: Individual Convergence Results for the Selected Four Country Groups in the Top Ten Financial Indicators of Fragile Five Countries

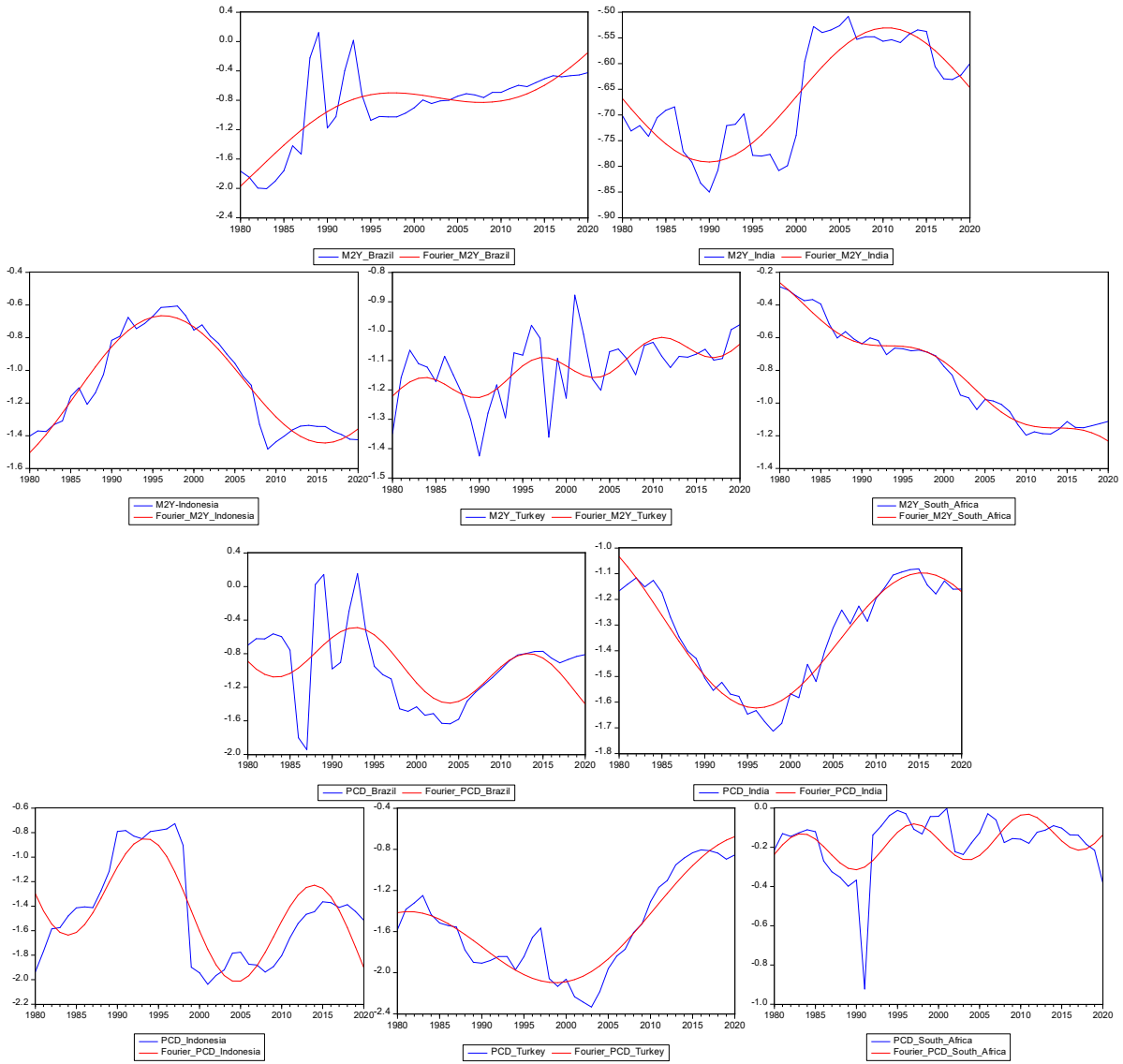
		M2Y			PCD			DMB		
		k = 1	k = 2	k = 3	k = 1	k = 2	k = 3	k = 1	k = 2	k = 3
Constant Model	Brazil	Stationary	Not	Not	Stationary	Stationary		Stationary	Not	Stationary
	India	Stationary	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary
	Indonesia	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Stationary
	Turkey	Stationary	Not	Not	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary
	South Africa	Not	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary
Constant and Trend Model	Brazil	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Stationary
	India	Not	Stationary	Stationary	Not	Not	Stationary	Not	Stationary	Stationary
	Indonesia	Not	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Stationary
	Turkey	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Not	Stationary	Not	Not
	South Africa	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Stationary

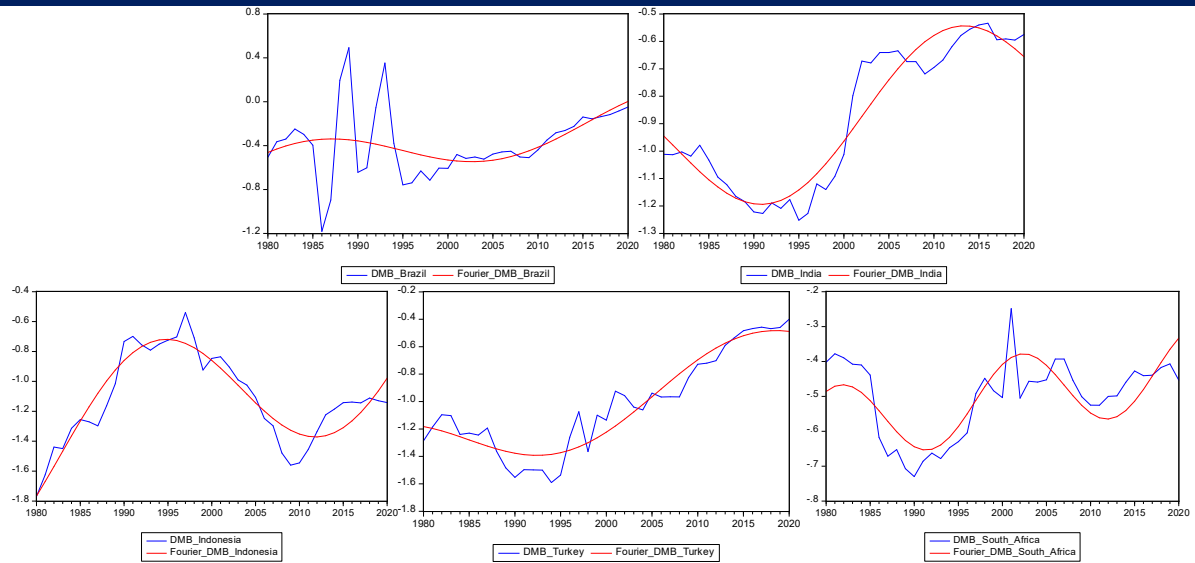
Table 7: Individual Convergence Results by Mean for Fragile Five Countries

		M2Y			PCD			DMB		
		k = 1	k = 2	k = 3	k = 1	k = 2	k = 3	k = 1	k = 2	k = 3
Constant Model	Brazil	Not	Not	Not	Stationary	Not	Stationary	Not	Not	Not
	India	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary
	Indonesia	Stationary	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Stationary
	Turkey	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Not	Not	Stationary
	South Africa	Not	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Not	Not
Constant and Trend Model	Brazil	Not	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary
	India	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Not	Stationary
	Indonesia	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Not	Stationary
	Turkey	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Not	Not
	South Africa	Not	Stationary	Stationary	Not	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary	Stationary

In addition to the analysis results, the time path graphs of the financial indicator variables included in the analysis of the Fragile Five Countries are presented in Figure 2.

Figure 2: Estimated Time Path of Fourier Functions of Variables





It can be seen in Figure 2 that the estimated curves can capture the actual time path and reflect it well. Therefore, it is seen that allowing structural changes in order to catch soft transitions is necessary for the stagnation test.

5. Conclusion and Policy Implications

In this study, it is investigated whether the Fragile Five Economies converge a similar level of financial development in the light globalization, advancing technology and deepening. For this purpose, M2Y (the ratio of liquid assets to GDP (%)), PCD (Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%)), and DMB (Deposit money banks assets to GDP (%)) were chosen to represent the financial development. The convergence of the financial development indicators of the Fragile Five Economies to the average of advanced economies is tested for the period 1980-2020. The data used in the study were accessed from the World Bank official database. In order to carry out this study, the Fourier panel KPSS stationarity test, which was introduced to the literature by Nazlıoğlu & Karul (2017), was used. As a result of the tests, it is seen that the financial development indicators of the Fragile Five Countries do not converge to the selected country group and its average. Therefore, it is concluded that the Fragile Five Countries do not converge both to the country group with the selected financial indicator in the top ten and to the average of the Fragile Five Countries. In the light of these results, it can be stated that the financial markets for the selected country group are in a static structure. What is meant by static markets is that there is limited change in the structure and functioning of financial markets. In a static market, the prices and volumes of financial instruments do not change significantly over time, and the behavior of market players remains similarly stable. Naturally, such a market is generally predictable and low risk/low return and therefore investors attract low attention. Low demand also delays the need for changes in the market structure. This situation feeds itself in the form of a vicious cycle.

In addition, there may be many reasons why the financial depth of developing countries is lower than that of developed countries. It is seen that many factors expressing this situation

Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscaeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791

are mentioned in the economic theory and empirical literature in general. Firstly, the economic growth of developing countries is generally lower and this can also negatively affect the development of financial markets. Then, in developing countries, the structure of the public and private sectors is generally less developed and this may also have a negative impact on the development of financial markets. In addition, developing countries generally have less economic stability, which may negatively affect the development of financial markets. Last but not least, the development of financial markets may also be low, as the investment climate is generally less attractive in developing countries.

Some policies may need to be implemented to prevent this situation. For example, factors such as economic growth and stability, political risks, monetary policy can cause markets to change. Improvements in these indicators may increase the depth in financial markets. Firstly, it is necessary to improve the debt structures of these countries. In the debt structure, short-term debts should be reduced and long-term debts should be weighted. Also private loans should be restructured, both in terms of quantity and quality. In particular, the purpose of use of loans should be shaped in such a way that financial and real markets can function effectively. In this context, necessary regulations and guidance should be made in the banking sectors. Therefore, it can be inferred that there are weaknesses in financial systems in matters such as economic integration, liberalization, harmonization of regulations and globalization. For this, policy makers need to take new measures and increase existing ones.

References

- Antzoulatos, A. A., Panopoulou, E. & Tsoumas, C. (2011). Do Financial Systems Converge?. *Review of International Economics*, 19(1), 122-136.
- Apergis, N., Christou, C. & Miller, S. (2012). Convergence Patterns in Financial Development: Evidence from Club Convergence. *Empirical Economics*, 43(3), 1011-1040.
- Bahadir, B. & Valev, N. (2015). Financial Development Convergence. *Journal of Banking & Finance*, 56, 61-71.
- Becker, R., Enders, W. & Lee, J. (2006). A Stationarity Test in the Presence of an Unknown Number of Smooth Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27, 381-409.
- Bianco, M., Gerali, A. & Massaro, R. (1997). Financial Systems Across "Developed Economies": Convergence or Path Dependence?. *Research in Economics*, 51(3), 303-331.
- Bruno, G., De Bonis, R. & Silvestrini, A. (2012). Do Financial Systems Converge? New Evidence from Financial Assets in OECD Countries. *Journal of Comparative Economics*, 40(1), 141-155.
- Çağlar, A. E. & Kubar, Y. (2017). Does Financial Development Support Energy Consumption?. *Süleyman Demirel University Journal of Social Sciences Institute*, (27), 96-121.
- Çoban, S. & Topçu, M. (2013). The nexus Between Financials Development and Energy Consumption in the EU: A Dynamic Panel Data Analysis. *Energy Economics*, 39, 81-88.



- Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscaeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791
- Dekle, R. & Pundit, M. (2016). The Recent Convergence of Financial Development in Asia. *Emerging Markets Finance and Trade*, 52(5), 1106-1120.
- Enders, W. & Lee, J. (2012b). The Flexible Fourier form and Dickey-Fuller Type unit Root Tests. *Economics Letters*, 117, 196-199.
- Fung, M. K. (2009). Financial Development and Economic Growth: Convergence or Divergence?. *Journal of International Money and Finance*, 28(1), 56-67.
- Gallizo, J. L., Saladríguez, R. & Salvador, M. (2010). Financial Convergence in Transition Economies: EU Enlargement. *Emerging Markets Finance and Trade*, 46(3), 95-114.
- Hadri, K. & Kurozumi, E. (2011). A Locally Optimal Test for No Unit Root in Cross-Sectionally Dependent Panel Data. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 52(2), 165-184.
- Hadri, K. & Kurozumi, E. (2012). A Simple Panel Stationarity Test in the Presence of Serial Correlation and A Common Factor. *Economics Letters*, 115, 31-34.
- Hubard, R. G. (2002). *Money, Financial System, and The Economy* (4. Edition). Boston: Addison Wesley.
- Kılınc, D., Seven, Ü. & Yetkiner, H. (2017). Financial Development Convergence: New Evidence for the EU. *Central Bank Review*, 17(2), 47-54.
- Kırca, M. & Canbay, Ş. (2020). Kırılgan Beşli Ülkeler İçin Phillips Eğrisi Analizi. *İktisadi İdari ve Siyasal Araştırmalar Dergisi*, 5(12), 130-140.
- Lee, C., Wu, J. L. & Yang, L. (2016). A Simple Panel Unit Root Test with Smooth Breaks in the Presence of a Multifactor Error Structure. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 78(3), 365-393.
- Murinde, V., Agung, J. & Mullineux, A. (2004). Patterns of Corporate Financing and Financial System Convergence in Europe. *Review of International Economics*, 12(4), 693-705.
- Nazlioglu, S. & Karul, C. (2017). A Panel Stationarity Test with Gradual Structural Shifts: Re-Investigate the International Commodity Price Shocks. *Economics Modeling*, 61, 181-192.
- Özek, Y. & Ergür, H. O. (2020). Kırılgan Beşli Ülkelerinde Finansal Yakınsamanın Birim Kök Testleri ile Analizi. *Kesit Akademi Dergisi*, 6(23), 237-245.
- Sadorsky, P. (2011). Financial Development and Energy Consumption in Central and Eastern European Frontier Economies. *Energy Policy*, 999-1006.
- Schall, L. D. & Haley C. W. (1996). *Introduction to Financial Management*. Mc Graw-Hill, Sixth Edition.
- Sigeze, Ç., Coşkun, N. & Ballı, E. (2019). Investigation of Unemployment Hysteria in EU Countries and Turkey by Fourier-KPSS Unit Root Test. *Izmir Journal of Economics*, 34(1), 15-24.
- Stolbov, M. & Veysov, A. (2011). Do Financial Systems Converge? A Comprehensive Panel Data Approach and New Evidence from a Dataset for 102 Countries. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract%2037395>.



Temiz, M. & Konat, G. (2023). Financial Convergence Test with Fourier Panel KPSS Stationarity Test: Findings from Fragile Five Countries. *Fiscaeconomia*, 7(1), 737-754. Doi: 10.25295/fsecon.1148791

Uğur, A. & Bingöl, N. (2021). Finansal Yakınsama Olgusu: Türkiye ile G7 Ülkeleri Arasında Finansal Yakınsamanın Analizi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (37), 125-157. DOI: 10.14520/adyusbd.686612

Zeren, F. & Koç, M. (2014). The Nexus between Energy Consumption and Financials Development with Asymmetrical Causality Test: New Evidence from Newly Industrialized Countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 4(1), 83-91.

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

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



Research Article/Araştırma Makalesi

On the Growth Slowdown in Developed Economies

Gelişmiş Ülkelerde Büyüme Yavaşlaması Üzerine

İlay KURT¹

Abstract

After the Global Financial Crisis of 2008, the long-run growth patterns in developed economies have been under closer academic scrutiny because of dismal prospects of growth slowdown and secular stagnation. There exist various conflicting views on whether this slowdown of growth rates started prior to the Global Financial Crisis or not. Moreover, the debate is extended concerning the source of this slowdown, arguing the pace of innovation. This paper presents an investigation of the structure of long-run growth patterns for a large set of countries using empirical methods to directly test whether and to what extent long-run growth slowed down in developed economies. Our findings show that, in high-income economies, the long-run growth rates of GDP per capita, GDP per worker and TFP exhibit clear declining trends over the period 1970-2019. Furthermore; the statistical significance of growth slowdown is not sensitive to (i) country classification criteria (D1: high-income countries according to World Bank, D2: high-income countries according to United Nations, and D3: OECD member countries), and (ii) the estimation method (fixed effects versus random effects).

Jel Codes: A10, C23, O00

Key Words: Growth slowdown, Developed Countries, Panel Data

Öz

2008 Küresel Mali Krizinden sonra, gelişmiş ekonomilerdeki uzun vadeli büyüme örüntüleri, büyümedeki yavaşlama ve seküler durgunluğa ilişkin iç karartıcı beklentiler nedeniyle daha yakın akademik incelemeye tabi tutulmuştur. Büyüme oranlarındaki bu yavaşlamanın Küresel Mali Kriz öncesinde başlayıp başlamadığı konusunda çeşitli çelişkili görüşler bulunmaktadır. Ayrıca bu yavaşlamanın kaynağına ilişkin tartışmalar inovasyonun gidişatını değerlendirerek artmaktadır. Bu makale, gelişmiş ekonomilerde uzun vadeli büyümenin yavaşlayıp yavaşlamadığını ve ne ölçüde yavaşladığını doğrudan test etmek için ampirik yöntemler kullanarak, çok sayıda ülke için uzun vadeli büyüme örüntülerinin yapısı hakkında bir araştırma sunmaktadır. Bulgularımız, yüksek gelirli ekonomilerde, kişi başına GSYİH, çalışan başına GSYİH ve TFV'nin uzun vadeli büyüme oranlarının 1970-2019 döneminde net düşüş eğilimleri gösterdiğini göstermektedir. Üstelik; büyümedeki yavaşlamanın istatistiksel değeri ülke sınıflandırma kriterlerine (D1: Dünya Bankası'na göre yüksek gelirli ülkeler, D2: Birleşmiş Milletlere göre yüksek gelirli ülkeler ve D3: OECD üye ülkeleri) ve (ii) tahmin yöntemine (sabit etkiler modeli vs rastgele etkiler modeli) duyarlı değildir.

Jel Kodları: A10, C23, O00

Anahtar Kelimeler: Büyüme Yavaşlaması, Gelişmiş Ülkeler, Panel Veri

¹ İlay Kurt, ASELSAN A.Ş., kurt.ilay@gmail.com, 0000-0001-6775-0031

1. Introduction

The long-run growth rates of real Gross Domestic Product (GDP) per capita widely differ across countries. In the postwar era, various groups of countries have exhibited dramatic changes in long-run growth rates. Some countries such as Taiwan and South Korea, i.e., growth miracles, have achieved fastest growth in the postwar era with average growth rates exceeding 6% or 7% per annum. There also have been growth disaster economies such as Congo or Chad with long-run growth rates near or below zero.

As for the present, many industrialized and developed economies, especially the early industrialized countries, have modest and positive long-run growth rates. In countries such as the United States (US) and the United Kingdom (UK), for instance, real GDP per capita grows at a rate closer to 2% per annum in the very long run.

After the Global Financial Crisis of 2008, the long-run growth patterns in developed economies have been under closer academic scrutiny because of dismal prospects of growth slowdown and secular stagnation. Various scholars have argued that sizable decreases in growth rates observed during the Global Financial Crisis are actually related with longer term changes in the sources of growth.

Gordon (2015) emphasizes the importance of slow potential GDP growth by way of its direct and indirect effects on the standard of living and slower productivity growth resulting from reduced net investment. Summers (2014) suggests that the course of advanced economies over the last two decades is quite worrisome considering sustainability of substantial growth with financial stability. Plosser (2014) points out that this period of low growth accompanied with decreased productivity may last for a long time.

Motivated by the current debates about secular stagnation and growth slowdown, this paper aims to investigate the structure of long-run growth patterns for a large set of countries using empirical methods. Specifically, our purpose is to directly test whether and to what extent long-run growth slowed down in developed economies. The purpose of the empirical analysis is twofold: First, the paper tests whether the growth slowdown in developed economies is a statistically significant feature of reality relative to the growth dynamics observed in developing and least developed economies. To that end, we estimate various regression models with panel data and isolate the effect of being a developed economy on the long-run growth rate. Second, the paper investigates the patterns of growth slowdown in total factor productivity (TFP) to check whether TFP slowdowns contribute to any slowdown pattern observed in the growth rate of GDP per capita.

The main sample of our analysis covers the 1970-2019 period, and we define 5-year growth rates to disregard the role of annual fluctuations in GDP and in TFP. There are 80 countries in our sample; we choose to include the countries that have highest data availability in terms of TFP. Since we work with 5-year growth rates in different specifications, our panel of long-run growth rates has a large number N of cross-section units and a small number T of time units. We obtain the full set of data from the Penn World Tables of Feenstra et al. (2015).

Our main result is the following: In high-income economies, the long-run growth rates of GDP per capita, GDP per worker and TFP exhibit clear declining trends over the period 1970-

2019. This main result is obtained with the 5-year data sample and under the World Bank classification (D1) of high-income economies. We use the estimates from the random effects estimation to establish our benchmark results.

We also present additional econometric results to demonstrate the robustness of the main result. It turns out that the statistical significance of growth slowdown is not sensitive to (i) country classification criteria (D1: high-income countries according to World Bank, D2: high-income countries according to United Nations, and D3: OECD member countries), and (ii) the estimation method (fixed effects versus random effects). Specifically, under all of these specifications, our estimates show that developed or high-income economies exhibit sizable growth slowdowns.

The remainder of the paper is organized as follows: Section 2 gives an overview of the related literature. Section 3 introduces the methodology and Section 4 the data used. Section 5 summarizes the main results of the paper. Section 6 demonstrates the robustness of the main results. Section 7 then concludes with some final remarks.

2. A Review of the Related Literature

2.1. Growth Slowdowns: Before or After the Global Financial Crisis

The Global Financial Crisis adversely affected the productive capacity of economies and countries have lost 8.4% of their potential output on average (Ball, 2014). According to Plosser (2014), such a regime of low-growth and diminished productivity may continue in the future. Although the mechanisms through which the potential output shrinks following a recession remain largely unexplored, the slowdown in the growth of TFP is shown to be a pertinent channel in various studies (Reifschneider et al., 2015; Hall, 2015).

A conflicting view argues that the growth slowdown started before the Global Financial Crisis. Various studies trace the origin of the growth slowdown back to early and mid-2000s (e.g., Baily & Lawrence, 2001). Byrne et al. (2016) present econometric evidence indicating that there exists a worldwide economic growth slowdown starting in 2004. Similarly, Lusine & Cardarelli (2015) show that the growth episodes that featured an average TFP growth rate of about 1¾ percent per year during 1996–2004 were followed by a slowdown episode. Furthermore, their findings suggest that the slowdown in TFP growth is not related to the IT revolution of 1990s since it is prevailing in many sectors and not only in the IT-intensive or IT-producing ones.

2.2. Growth Slowdown or Secular Stagnation

Some studies on the long-run patterns of growth slowdown focus on the experiences of developed or high-income economies in the context of secular stagnation. In the aftermath of the Great Depression, Hansen (1939) argued that the US economy entered an episode of secular stagnation mainly because of diminished technological and demographic opportunities. After the Global Financial Crisis, Summers (2014) revived and extended the Hansen's (1939) classic thesis by underlining low levels of private investment spending observed along with excess savings. Hence, in addition to continuing obstacles in terms of

technological and demographic dynamism, the US and other developed economies also face the risk of demand-side secular stagnation. If such a regime persists without public debt or government investment that would close the gap in aggregate demand, then the economy stays in a regime of persistently low marginal productivity of physical capital and actual growth rate below its long-run potential (Blanchard, 2019).

For the studies that implicitly accept the relevance of secular stagnation for high income economies, the main controversy is over the question of whether the 21st century stagnation patterns are associated with demand deficiency or not. According to Storm (2017), the reasonable way to explain the slowdown in TFP growth is to understand the fall of labor productivity growth since there exists no such thing as a Solow residual. In his paper, he tests theoretically and empirically the reasons behind the fall in labor productivity which is taken to reflect inadequate demand as the trigger of secular stagnation. His demand-side diagnosis remains close to Summers (2015) as he identifies sluggish demand to be the reason behind secular stagnation. Hence, interpreting TFP growth (or slowdown) from a supply-side perspective is not coherent.

2.3 Technological Progress versus Technological Stagnation

Many argue that the fall in potential output levels would impede economic activity that feeds back the technological progress (Haltmaier, 2013; Reifschneider et al., 2015).

Regarding the endogenous dynamics of TFP growth in advanced and innovative high-income economies, Gordon (2012) gathers his observations concerning the pace of growth over the last 250 years that witnessed three industrial revolutions under six headwinds. He argues in favor of the so-called low-hanging fruit (or fishing out) effect. According to this thesis, innovative potential narrows down or closes in time as the most useful innovative ideas are getting harder to find. Put differently, we have collected the low-hanging fruits since the Industrial Revolution, and the world will soon find itself in a situation where there is no possibility of a great invention (Gordon, 2012; Fernald & Jones, 2014; Aepfel, 2014). The obvious implication of this dismal scenario is that the pace of technological progress (and its contribution to economic growth) would be minuscule in the future.

Although Jones (2017) accepts the fact that his findings align with those of Gordon's (2016), so that the ideas are getting harder and harder to find, he also states that this has always been the case and nothing negates this in his analysis. Consequently, this idea could not be the reason behind the slowdown of productivity growth in the developed world.

In their further and more comprehensive analysis, Gordon & Sayed (2019) emphasize the catching-up effect between the US and the EU, substantiating not only the growth slowdowns but also the decreases in productivity growth rates. They show that just starting at a productivity level of 50 percent of the U.S. in 1950, the EU caught up with the US by 81 percent in 1972. Then more interestingly, they demonstrate that the EU productivity growth in 1972-95 mirrored the one of U.S. in 1950-72 not only in terms of the growth rates which were the same but also of the highly correlated productivity growth rates across industries between the EU and the U.S. during the stated periods.

Contrary to Gordon (2012), the economic historian Mokyr (2018) suggests that the rate of innovation is getting faster and faster, and there is no strong evidence proving that a slowdown in innovation existed over the past decades. Moreover, he emphasizes that TFP can grow regardless of technological progress and technological progress can take place without TFP growth. Likewise, based on their suggestions on the necessity of adaptive innovation in business models and institutional setups to profit from ICT revolution, Brynjolfsson and McAfee (2014) argue that the slowdown in TFP is temporary and ICT revolution will blossom forth in the coming decades.

After examining the contribution of various theoretical and structural studies about the argument of slower recovery, in this paper we attempt to simply demonstrate whether this slowdown in long-run growth rates can be empirically established.

3. Methodology

Our purpose is to develop a direct test of long-run growth slowdown in developed (or high income) economies. This research objective requires a particular research design: (i) the inclusion of a large number of countries at all stages of economic development so that we can identify the differing experience of developed (or high income) economies vis-a-vis developing ones, (ii) the use of five-year growth rates of relevant outcome variables so that the effects of annual fluctuations on income levels are sterilized, (iii) a static panel regression to identify the (fixed or random) country and time effects (since various country-dependent and time-invariant factors such as geography partially determine the long-run growth rate of an economy).

It is important to emphasize that quarterly data is not appropriate for the analysis of long-run growth rates of real GDP per capita. It is simply because of high volatility at this frequency. As in Blomström (1996), Reed (2008), Barro (2015), and El Khanji & Hudson (2016), we achieve long-run identification through 5-year growth rates and therefore construct a wide and short panel. With a large number N of countries, random effects and fixed effects models can be used without any major inference problem even if T is fixed.

Let $i \in \{1, 2, \dots, I\}$ and $t \in \{1, 2, \dots, T\}$ index countries and periods, respectively. The set of countries includes both high-income (or more developed) and low-income (or less developed) countries. As noted above, the periods are 5-year intervals since we focus on long-run growth rates and disregard the effects of annual fluctuations. In line with Jones (2002), a linear regression model would be adequate to enable us to reach reasonable and comparable estimates that have some theoretical relevance.

Consider, then, the linear regression model

$$G_{i,t} = \alpha_i + \beta t + \gamma D_i + \theta t D_i + \varepsilon_{i,t}$$

where $G_{i,t}$ is the long-run growth rate of a variable of interest (e.g., GDP per capita). In this model, $D_i \in \{0, 1\}$ is a dummy variable that takes the value of one if country i is among high-

income economies. The term α_i is the country effect, and $\varepsilon_{i,t}$ is an idiosyncratic error term. The model parameters (β, γ, θ) are assumed to be fixed real numbers.

In this regression model, the interaction term $\theta t D_i$ allows us to obtain a direct estimate of growth slowdown for high-income economies. Specifically, we have

$$\frac{\partial G_{i,t}}{\partial t} = \beta + \theta D_i$$

Hence, for any given value of β , the term $\beta + \theta$ yields an estimate of whether high-income economies experience growth slowdown: The statistical inference supporting the case of $\beta + \theta < 0$ implies that the null hypothesis of growth slowdown in developed economies cannot be rejected.

In addition to the point estimation of $\beta + \theta$, we run a one-sided interval estimation of linear combination of estimators with the null hypothesis of $\beta + \theta < 0$, and the alternative hypothesis of $\beta + \theta \geq 0$. The results are explained in the next section.

The advantage of using a regression model such as this one is that it allows us to isolate various effects on long-run growth: The term βt isolates the global growth momentum that affects all countries for any t . The term $\alpha_i + \gamma D_i$ isolates time-invariant country effects such as geography and culture that causally determine long-run growth rate in country i . Then, the remaining term $\theta t D_i$ isolates the temporal growth slowdown effect observed in the high-income economy i .

Let us recall that the stationarity tests are of no relevance since the time dimension T is very small. Even if we run stationarity tests, they are not meaningful. Besides, our outcome variables are growth rates and they are therefore stationary by construction.

4. Data

This paper uses a dataset covering 80 countries over the 1970-2019 period. We compute average growth rates for the 5-year intervals starting from 1974 and ending in 2017.

Table 1: Summary Statistics

Variables	N	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Country	720	42.925	23.745	1	83
Time	720	5	2.584	1	9
Gpc	720	0.138	0.21	-0.859	1.921
Gpw	720	0.112	0.199	-0.861	1.844
Tfp	720	0.151	0.115	-0.394	1.273

Source: (Stata)

The econometric analysis of the model uses the long-run growth rates of GDP per capita, GDP per worker, and TFP. The source of TFP data for all countries is the Penn World Table version 10. These growth rates exhibit variation across countries and time periods. We group the countries as high income and non-high-income countries in the analysis and they are represented by the term D_i (where $D_i = 1$ means a high income economy and 0 otherwise).

5. Main Results

We estimate the regression model defined above under different specifications: There are various outcome variables for which we estimate the growth slowdown effects, e.g., GDP per capita, TFP. Country classifications also change across estimations. Finally, we report both fixed effects and random effects estimates of the model.

In this section, we present main results for 5-year growth rates of GPC, GPW and TFP. To classify countries into high-income versus low-income groups, we build on the World Bank's classification criteria (D1). The results we obtain for other specifications are presented in the next section.

Table 2: Main Results

GPC for 5 Years		GPW for 5 Years		TFP for 5 Years	
Parameters	RE	Variables	RE	Variables	RE
γ	0.145*** (0.035)	γ	0.131*** (0.033)	γ	0.080*** (0.019)
β	0.014*** (0.004)	β	0.013*** (0.004)	β	0.012*** (0.002)
θ	-0.025*** (0.006)	θ	-0.023*** (0.006)	θ	-0.014*** (0.003)
Constant	0.059** (0.023)	Constant	0.039* (0.022)	Constant	-0.051*** (0.013)
# of Observations	320	# of Observations	320	# of Observations	320
# of Countries	80	# of Countries	80	# of Countries	80

Standard errors in parentheses

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

Table 2 reports the RE estimation results for our simple linear regression. As mentioned earlier, the country specification reflects the set of high-income countries according to the World Bank's classification (D1) and it is composed of 36 industrialized economies (see Appendix A).

The parameter γ isolates the long-run growth effect of being a high-income economy. This effect is independent of time. The parameter estimates take positive values and are statistically significant for all variables. Moreover, we can state that the effect of being among high income countries is still important; in other words, when D1 equals to 1,

annualized growth effect of being a developed country enhances by 1% GPC, by again 1% GPW and by 0.8% TFP.

The next parameter we can see from Table 2 is our time-trend parameter β , and, according to the values shown in the table, there exists a positive and statistically significant growth effect for all the countries with respect to time. Hence, on average, there is no growth slowdown globally. This makes sense since a majority of countries in our sample are developing or low-income countries.

Finally, the last parameter that appears in Table 2 is θ , and it is the parameter that enables us to evaluate the growth slowdown effect for high-income economies decoupled from time-trend and country effects. Hence, under our null hypothesis of a growth slowdown in developed economies, we expect to have $\beta + \theta$ being negative.

The main result that can be inferred from Table 2 is that, for each variable and for any given value of β , the term $\beta + \theta$ takes negative values; -0.011 points for GDP per capita, -0.01 points for GDP per worker and -0.002 points for total factor productivity, and the results are statistically significant. Therefore, based on these findings, we may infer that there exists a slowdown of the long-run growth rates of relevant variables in high-income countries.

Notice that there exists a small difference between the slowdown results obtained for GDP per worker and GDP per capita. This clearly originates from the dependent population (e.g., the children and the retired). Since the effect is not zero, one can argue that the pace of demographic transition is important for all high-income economies, eventually leading to more pronounced slowdown effects in GDP per capita.

Regarding the growth slowdown in TFP, we observe that the effect of being among high-income economies is smaller relative to GDP per capita and GDP per worker. Specifically, the total effect with respect to time, $\beta + \theta$, implies a reduction of 0.002 percentage points in 5-year TFP growth rate. Hence, our findings suggest that, on average, there is a minor growth slowdown in TFP measures in the Penn World Tables.

The hypothesis test results for the interval estimation of $\beta + \theta$ indicate that, for GPC and GPW, our interval estimates statistically significantly imply $\beta + \theta < 0$ under all of the country classification criteria and estimation methods. For TFP, we cannot make an inference using interval estimates since the lower bound and upper bound of the confidence interval have differing signs. Our point estimates, however, remain statistically significant for D1, D2 and D3 classifications and for RE and FE estimations.

6. Robustness

The results we obtain in the previous section are also valid with slight differences for various specifications of the model. First, the FE estimation does not alter the main result (the sign

and significance of $\beta + \theta$) since it only eliminates the sole rich-country effect from the model. More generally, we obtain results that support the existence of growth slowdowns in high-income countries and for all three variables of interest. The qualitative nature of our results does not change when we change the country classification criteria.

Table 3: Fixed Effect Regression vs Random Effect Regression for GPC 5 Years

Parameters	FE1	FE2	FE3	RE1	RE2	RE3
β	0.014*** (0.004)	0.009** (0.004)	0.008** (0.004)	0.014*** (0.004)	0.009** (0.004)	0.008** (0.004)
θ_1	-0.025*** (0.006)			-0.025*** (0.006)		
θ_2		-0.020*** (0.006)			-0.020*** (0.006)	
θ_3			-0.015** (0.006)			-0.015** (0.006)
γ_1				0.145*** (0.035)		
γ_2					0.095** (0.037)	
γ_3						0.058 (0.036)
Constant	0.125*** (0.017)	0.125*** (0.017)	0.125*** (0.017)	0.059** (0.023)	0.094*** (0.021)	0.103*** (0.022)
R-squared	0.028	0.017	0.010			
# of Observations	720	720	720	720	720	720
# of Countries	80	80	80	80	80	80

Standard errors in parentheses
 *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Clearly, the estimates for the linear combination $\beta + \theta$ of parameters are not altered between FE and RE estimations. Hence, even if we do not separately identify the sole rich-country effect γ in the FE estimations, we still obtain identical estimates of the growth slowdown effect.

However, since both β and θ change under different country classifications, it is necessary to compare and contrast the magnitude changes in estimated $\beta + \theta$ values when we change the country classification criteria. For GDP per capita (GPC), we have an estimated total effect of -0.011 for D1, -0.011 for D2, and -0.007 for D3 classifications. Similar figures that

have a narrow range are also estimated for GDP per worker (GPW) and TFP as seen from Tables 4 and 5.

Table 4: Fixed Effect Regression vs Random Effect Regression for GPW 5 Years

Parameters	FE1	FE2	FE3	RE1	RE2	RE3
β	0.013*** (0.004)	0.009*** (0.003)	0.008** (0.004)	0.013*** (0.004)	0.009*** (0.003)	0.008** (0.004)
θ_1	-0.0229*** (0.006)			-0.023*** (0.006)		
θ_2		-0.019*** (0.006)			-0.019*** (0.006)	
θ_3			-0.014** (0.006)			-0.014** (0.006)
γ_1				0.131*** (0.033)		
γ_2					0.099*** (0.035)	
γ_3						0.060* (0.034)
Constant	0.098*** (0.016)	0.098*** (0.016)	0.098*** (0.016)	0.039* (0.022)	0.066*** (0.020)	0.076*** (0.021)
R-squared	0.027	0.017	0.011			
# of Observations	720	720	720	720	720	720
# of Countries	80	80	80	80	80	80

Standard errors in parentheses

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

Recall that the benchmark estimates with 5-year data and the World Bank classification (D1) imply minor slowdown effects on TFP on average, i.e., a reduction of about 0.002 percentage points in 5-year growth rate. With the United Nations and OECD classifications (D2 and D3, respectively), the effects are similar; 0.002 and 0.001 percentage point reductions, respectively.

Yet we fail to reject that there exists a growth slowdown in high-income economies. Here, the magnitudes of individual parameters naturally change and the sample size is also larger

in the time dimension. However, estimated $\beta + \theta$ values are still negative for all specifications. In all cases, we estimate the critical values for the null hypothesis of $\beta + \theta < 0$ and confirm that this null hypothesis cannot be rejected at 5% level of significance.

Table 5: Fixed Effect Regression vs Random Effect Regression for TFP 5 Years

Parameters	FE1	FE2	FE3	RE1	RE2	RE3
β	0.012*** (0.002)	0.010*** (0.002)	0.009*** (0.002)	0.012*** (0.002)	0.010*** (0.002)	0.009*** (0.002)
θ_1	-0.014*** (0.003)			-0.014*** (0.003)		
θ_2		-0.012*** (0.003)			-0.012*** (0.003)	
θ_3			-0.010*** (0.003)			-0.010*** (0.003)
γ_1				0.080*** (0.019)		
γ_2					0.071*** (0.020)	
γ_3						0.048** (0.019)
Constant	-0.015 (0.009)	-0.015 (0.009)	-0.015 (0.009)	-0.051*** (0.013)	-0.038*** (0.011)	-0.032*** (0.0120)
R-squared	0.048	0.039	0.033			
# of Observations	720	720	720	720	720	720
# of Countries	80	80	80	80	80	80

Standard errors in parentheses

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

The main message originating from the tables above is the following: Regardless of the country classification criteria (World Bank, United Nations, or OECD) and the estimation method (fixed effects or random effects), the parameter estimates suggest that the null hypothesis of a growth slowdown in high-income economies cannot be rejected at 5% significance level.

7. Concluding Remarks

In this paper, we directly test the hypothesis that there exists a growth slowdown in developed economies. We use a panel data set for 80 countries covering the period of 1970-2019 and estimate fixed and random effects regressions. Our results lead us to conclude that high income countries do experience a growth slowdown in the long term. Besides, this conclusion is not sensitive to various modelling choices such as different definitions of the country classification criteria (D1, D2 or D3) and the estimation method (fixed effects vs random effects).

The main limitation of the paper is that the estimated empirical models do not build upon microeconomic foundations that identify how and why long-run growth slowed down in



Kurt, Í. (2023). On the Growth Slowdown in Developed Economies. *Fiscaoconomia*, 7(1), 755-770.
Doi: 10.25295/fsecon.1118395

high-income economies in recent decades. Therefore, the methodology used is not entirely appropriate for formulating policy proposals since it does not identify the microeconomic mechanisms that result in growth slowdowns. Formulating such policy proposals requires the construction of an endogenous growth model calibrated with actual long-run data.

The growth literature provides us with seminal theoretical and empirical works about secular stagnation, productivity slowdown and/or technological progress. To understand these structural mechanisms in a truly satisfactory manner, we need to develop endogenous growth models and take these models to the data.

Yet, endogenous growth models may not easily identify the deep causal factors of long-run growth such as geography, culture, and institutions. The models should be rich enough to clarify how geography, culture, and institutions affect human capital accumulation, innovation, investment, and trade. Such rich models would be essential to assess the cause-and-effect relations around the dynamics of the growth slowdown while at the same time to examine the endogeneity of rich-country effects.



Kurt, Í. (2023). On the Growth Slowdown in Developed Economies. *Fiscoeconomia*, 7(1), 755-770.
Doi: 10.25295/fsecon.1118395

References

- Aepfel, T. (2014). Economists Debate: Has All The Important Stuff Already Been Invented?. *The Wall Street Journal*, 15.
- Aghion, P. & Bircan, C. (2017). The Middle-Income Trap from a Schumpeterian Perspective. *ADB Working Paper Series*, 521.
- Antolin-Diaz, J., Drechsel, T. & Petrella, I. (2017). Tracking the Slowdown in Long-Run GDP Growth. *Review of Economics and Statistics*, 99(2), 343-356.
- Avila, R., Faria, H. J., Montesinos-Yufa, H. & Morales, D. (2006). Time Series Stochastic Properties of Growth Miracles and Growth Disasters. *International Business & Economics Research Journal (IBER)*, 5(11).
- Baier, S. L., Dwyer Jr, G. P., & Tamura, R. (2006). How important are capital and total factor productivity for economic growth?. *Economic Inquiry*, 44(1), 23-49.
- Baily, M. N. & Lawrence, R. Z. (2001). Do We Have A New E-Conomy?. *American Economic Review*, 91(2), 308-312.
- Ball, L. (2014). Long-Term Damage from the Great Recession in OECD countries. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 11(2), 149-160.
- Blanchard, O. J. & Summers, L. H. (1986). Hysteresis and the European Unemployment Problem. *NBER Macroeconomics Annual*, 1, 15-78.
- Blanchard, O. (2019). Public Debt and Low Interest Rates. *American Economic Review*, 109(4), 1197-1229.
- Brynjolfsson, E. & McAfee, A. (2014). The second machine age: Work, progress, and prosperity in a time of brilliant technologies. WW Norton & Company.
- Byrne, D. M., Fernald, J. G. & Reinsdorf, M. B. (2016). Does The United States Have a Productivity Slowdown or a Measurement Problem?. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2016(1), 109-182.
- Easterly, W. & Levine, R. (2001). It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models. *The World Bank Economic Review*, 15(2), 177-219.
<http://www.jstor.org/stable/3990260>
- Fernald, J. G. (2015). Productivity and Potential Output before, during, and after the Great Recession. *NBER Macroeconomics Annual*, 29(1), 1-51.
- Fernald, J. G. & Jones, C. I. (2014). The Future of US Economic Growth. *American Economic Review*, 104(5), 44-49.
- Fritz, M., Gries, T. & Feng, Y. (2019). Secular Stagnation? Is There Statistical Evidence of an Unprecedented, Systematic Decline in Growth?. *Economics Letters*, 181, 47-50.
- Gordon, R. J. (2012). *Is US Economic Growth Over? Faltering Innovation Confronts the Six Headwinds* (No. w18315). National Bureau of Economic Research.



Kurt, Í. (2023). On the Growth Slowdown in Developed Economies. *Fiscoeconomia*, 7(1), 755-770.
Doi: 10.25295/fsecon.1118395

- Gordon, R. J. (2015). Secular Stagnation: A Supply-Side View. *American Economic Review*, 105(5), 54-59, May.
- Gordon, R. J. & Sayed, H. (2019). *The Industry Anatomy of the Transatlantic Productivity Growth Slowdown* (No. w25703). National Bureau of Economic Research.
- Hall, R. E. (2015). Quantifying The Lasting Harm to the US Economy From the Financial Crisis. *NBER Macroeconomics Annual*, 29(1), 71-128.
- Hall, R. E. & Jones, C. I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
- Haltmaier, J. (2013). Do Recessions Affect Potential Output?. *FRB International Finance Discussion Paper*, (1066).
- Hansen, A. H. (1939). Economic Progress and Declining Population Growth. *The American Economic Review*, 29(1), 1-15.
- Jones, C. I. (2017). The Productivity Growth Slowdown in Advanced Economies. *Investment and Growth in Advanced Economies, Conference Proceedings* (313-323). Sintra: ECB Forum On Central Banking.
- Kahn, J. & Rich, R. (2013). Productivity Model Update. December. http://newyorkfed.org/research/national_economy/richkahn_prodmod.pdf.
- Klenow, P. J. & Rodriguez-Clare, A. (1997). The Neoclassical Revival in Growth Economics: Has It Gone Too Far?. *NBER Macroeconomics Annual*, 12, 73-103.
- Lusinyan, M. L. & Cardarelli, M. R. (2015). *US Total Factor Productivity Slowdown: Evidence from the US States* (No. 2015/116). International Monetary Fund.
- Mokyr, J. (2018). The Past and The Future of Innovation: Some Lessons from Economic History. *Explorations in Economic History*, 69, 13-26.
- Organisation for Economic Co-operation and Development- Our global reach - OECD. <https://www.oecd.org/about/members-and-partners>.
- Plosser, C. I. (2014). Economic Growth and Monetary Policy: Is There a New Normal?. *The George Washington University and Princeton University's Griswold Center for Economic Policy Studies*, Philadelphia, 5-7.
- PWT 10.0 | Penn World Table | Groningen Growth and Development Centre | University of Groningen (rug.nl)
- Reifschneider, D., Wascher, W. & Wilcox, D. (2015). Aggregate Supply in The United States: Recent Developments and Implications for The Conduct of Monetary Policy. *IMF Economic Review*, 63(1), 71-109.
- Storm, S. (2017). The New Normal: Demand, Secular Stagnation, and the Vanishing Middle Class. *International Journal of Political Economy*, 46(4), 169-210.
- Summers, L. H. (2014). US Economic Prospects: Secular Stagnation, Hysteresis, and the Zero Lower Bound. *Business Economics*, 49(2), 65-73.



Kurt, İ. (2023). On the Growth Slowdown in Developed Economies. *Fiscaeconomia*, 7(1), 755-770.
Doi: 10.25295/fsecon.1118395

Summers, L. H. (2015). [My views and the Fed's views on secular stagnation | Larry Summers](#)

The World Bank- High Income <https://data.worldbank.org/country/high-income>.

World Economic Situation and Prospects 2020 (un.org)

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.

Appendix

Appendix 1:

List of High Income Countries					
World Bank Group (D1)		United Nations Group (D2)		OECD Group (D3)	
Australia	Italy	Australia	Ireland	Australia	Ireland
Austria	Japan	Austria	Iceland	Austria	Iceland
	Republic of				
Belgium	Korea	Belgium	Italy	Belgium	Israel
Canada	Luxembourg	Canada	Japan	Canada	Italy
			Luxembou		
Switzerland	Malta	Switzerland	rg	Switzerland	Japan
					Republic of
Chile	Mauritius	Cyprus	Malta	Chile	Korea
			Netherlan		
Cyprus	Netherlands	Germany	ds	Colombia	Luxembourg
Germany	Norway	Denmark	Norway	Germany	Netherlands
			New		
Denmark	New Zealand	Spain	Zealand	Denmark	Norway
Spain	Panama	Finland	Portugal	Spain	New Zealand
Finland	Portugal	France	Romania	Finland	Portugal
		United			
France	Romania	Kingdom	Sweden	France	Sweden
			United	United	
United Kingdom	Singapore	Greece	States	Kingdom	Turkey
Greece	Sweden			Greece	United States
China, Hong Kong SAR	Trinidad and Tobago				
Ireland	Taiwan				
Iceland	Uruguay				
Israel	United States				



Research Article/Araştırma Makalesi

Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme

The Effect of Trade Openness on Government Size: An Econometric Investigation for China

Hatice AZTİMUR¹, Çiğdem ÇADIRCI², Levent KAYA³

Öz

Küreselleşme sürecinde uluslararası ticaret önündeki engelleri kaldıran pek çok ülke dış ticaretlerinin açıklık düzeyini arttırmışlardır. Ticari açıklık düzeyinin artması ülkeleri uluslararası sistemden kaynaklanan risklere daha açık hale getirmiştir. Bu durum ise kamu kesimi büyüklüğünü etkileme ihtimalini ortaya çıkarmıştır. Çin 1970'lerin sonundan itibaren uygulamaya başladığı açık kapı politikası kapsamında doğrudan yabancı yatırımları kademeli olarak arttırmıştır. 1990'lardan itibaren de ticaretini serbestleştirerek dünya ticareti içindeki payını ilk sıralara taşımıştır. Sosyalist bir modelden sosyalist piyasa ekonomisine geçerken ticari açıklık seviyesini önemli ölçüde arttıran Çin'de kamu kesimi büyüklüğünün bu gelişmeden nasıl etkilendiği çalışmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Bu amaçla çalışmada, 1990 -2021 döneminde ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğüne ait yıllık veriler kullanılmıştır. Banerjee vd. (2017) fourier ADL eşbütünleşme testi yardımı ile yapılan incelemede değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. Hacker & Hatemi-J (2012) nedensellik testi sonuçlarına göre ticari açıklıktan kamu kesimi büyüklüğüne doğru nedensellik tespit edilmiştir. Elde edilen bulgular neticesinde Çin'de ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğünü arttırdığı ve telafi hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Jel Kodları: C22, F13, H50

Anahtar Kelimeler: Kamu Kesimi Büyüklüğü, Ticari Açıklık, Çin, Fourier Eşbütünleşme, Fourier Nedensellik

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, osetian100@yahoo.com, ORCID: 0000-0003-2039-5065

² Arş. Gör. Dr., Harran Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, cigdemcadirci@harran.edu.tr, ORCID: 0003-1602-3103

³ Dr. Öğr. Üyesi, Harran Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, lekaya@harran.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7278-8114



Aztimur, H., Çadırcı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

Abstract

In the process of globalization, many countries that have removed the barriers to international trade have increased the level of openness of their foreign trade. The increase in the level of trade openness has made countries more open to risks arising from the international system. This situation has revealed the possibility of affecting the size of the public sector. China has gradually increased foreign direct investments within the scope of the open-door policy that it has started to implement since the end of the 1970s. Since the 1990s, it has liberalized its trade and carried its share in world trade to the top. The main problematic of this study is how the size of the public sector was affected by this development in China, which significantly increased the level of trade openness while transitioning from a socialist model to a socialist market economy. For this purpose, annual data on trade openness and public sector size for the period 1990-2021 were used in the study. A long-term relationship was found between the variables in the examination made with the help of the Banerjee et al. (2017) fourier ADL cointegration test. According to Hacker & Hatemi-J (2012) causality test results, one-way causality was determined from trade openness to public sector size. As a result of the findings, it was concluded that trade openness increased the size of the public sector in China and the compensation hypothesis was valid.

Jel Codes: C22, F13, H50

Keywords: *Government Size, Trade Openness, China, Fourier Cointegration, Fourier Causality*

1. Giriş

İkinci Dünya savaşı sonrasında gelişmiş ülkelerde refah devleti uygulamaları kamu kesiminin ekonomideki payını önemli ölçüde genişletmiştir. 1950 ve 1960'larda ise gelişmekte olan ülkelerde içe dönük-ithal ikameci/planlı kalkınma programları hayata geçirilmiş ve kamu bu süreçte talep noksanlığını telafi etmek ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde sermaye birikimini sağlamak üzere ekonomiye müdahale etmiştir. 1970'lerden sonra paradigmanın değişmesi ile kamu kesiminin ekonomideki ağırlığı tartışmalı hale gelmiştir. Neo-liberal politikaların piyasayı önceleyen çerçevesi, kamunun ekonomideki payının küçültülmesi gereğine işaret etmiş ve politika tercihleri bu yönde oluşmuştur. 1990'lı yıllarda ise ticaretin serbestleşmesi ve küreselleşmenin etkisi ile özellikle gelişmekte olan ülkelerde uluslararası piyasalardan kaynaklanabilecek risklerin yaratacağı refah kaybı, kamu harcamalarının arttırılarak kamu kesiminin telafi edici rolünü öne çıkarmıştır.

Kamu harcamalarının GSYİH içindeki payı olarak tanımlanan kamu kesiminin büyüklüğü (Rodrik, 1998; Alesina & Wacziarg, 1998) ile ithalat ve ihracat toplamının GSYİH içindeki payı olarak tanımlanan ticari açıklık (Rodrik, 1998) arasındaki ilişki 1970'lerden sonra ampirik ve teorik düzeyde ele alınan önemli araştırma başlıklarından biri olmuştur. Kamu harcamalarının GSYİH içindeki payı olarak tanımlanan kamu kesimi büyüklüğü ile ticari açıklık arasındaki ilişki literatürde üç hipotez üzerinden değerlendirilmiştir. Telafi hipotezi (Ruggie, 1982) ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü arasında pozitif bir korelasyon olduğunu değerlendirirken, etkinlik hipotezi kamu kesimi büyüklüğünün ticari açıklıktan olumsuz etkilendiği görüşüne yer vermiştir. Sanayisizleşme (deindustrialization) hipotezine göre ise kamu kesimi büyüklüğü ile ticari açıklık arasında istatistiki olarak anlamlı bir nedensellik ilişkisi bulunmamaktadır.

Bu konudaki erken dönem çalışmalar arasında Cameron'ın (1978) çalışması gelmektedir. Kapitalist işleyişin hâkim olduğu 18 OECD ülkesini inceleyen Cameron (1978: 1256), kamu kesiminin genişlemesinin sebepleri arasında saydığı ticari açıklığın endüstriyel yoğunlaşmadan kaynaklı yüksek sendikalaşma ve toplu sözleşme etkisiyle ortaya çıkacak güçlü bir emek konfederasyonunu teşvik edebileceğini ifade etmiştir. Güçlü emek sınıfı, dış riski azaltmak için, işsizlik sigortası, sosyal güvenlik, emekli maaşları ve işçi eğitimi gibi talepleri ile kamunun transfer harcamalarını genişletecektir (Cameron, 1978: 1257). Ruggie (1982) bu iki değişken arasında pozitif bir korelasyon olduğunu tespit ederek ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğünde bir artışa yol açtığını telafi hipoteziyle ifade etmiştir (Aregbeyen & İbrahim, 2014: 364). Rodrik'e (1998: 998) göre ticari açıklıktaki artışa bağlı uluslararası piyasalardan kaynaklanabilecek bir türbülansın yaratacağı risk, telafi edici hipotez kapsamında kamu büyüklüğündeki artışı besleyecektir. Bu temel hipotez, dış risklerdeki artışın ülke içinde gelir ve tüketimde oynaklığa yol açacağı ve gelir oynaklığını azaltmak için kamunun daha fazla harcama yapacağı yönünde bazı alt hipotezlerle desteklenmiştir. Bu anlamda kamu harcamaları dış şoklardan kaynaklanan riskler karşısında sosyal güvence sağlamak için kullanılacaktır. Telafi hipotezinde bireyler ve üreticiler, ekonomik güvensizlik, finansal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar ve gelir dağılımı eşitsizliklerinden kaynaklanan risklerin devlet tarafından telafi edilmesini beklemektedirler (Tütüncü & Zengin, 2019: 82).

Alesina & Wacziarg (1998: 304-305) ise ülkelerin büyüklükleri ile kamu harcamaları ve ticari açıklık arasındaki ilişkiyi incelediği çalışmasında büyük ülkelerin ölçek ekonomileri nedeniyle kişi başına düşen kamu harcamalarının düşük olacağını ve pazar büyüklüğünün üretkenliği



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya, L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

etkilemesi nedeniyle büyük ülke ekonomilerinin kapanmayı sağlayabileceğini savunmuştur. Öte yandan küçük ülkeler milli gelirlerinin daha büyük bir bölümünü kamu harcamalarına ayırırken daha açık bir ekonomi görünümündedirler. Bu hipotez ülke büyüklüğü ile ticari açıklık arasında negatif bir ilişkiyi işaret etmektedir. Bununla birlikte kamu transferlerini kamu harcamalarının bir bileşeni olarak değerlendirip ülke büyüklüğü göz ardı edildiğinde dış riskin devam edeceği ve dışa açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü arasında pozitif bir korelasyon olduğunu ileri sürmüşlerdir (Alesina & Wacziarg, 1998: 306).

Kamu kesimi büyüklüğü ile ticari açıklık arasındaki ilişkiyi ele alan bir diğer hipotez etkinlik hipotezidir. Etkinlik hipotezi, ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğünü negatif etkilediği görüşüne dayanmaktadır. Etkinlik hipotezine göre, uluslararası rekabetten kaynaklanan vergi indirimleri vergi gelirlerini baskıladığı ölçüde kamu harcamaları da azalacaktır. Uluslararası finans piyasalarına artan entegrasyonun partizan tercihlerle yapılan kamu harcamalarını azalttığını savunan Cusack (1997) etkinlik hipotezine örnek teşkil etmektedir.

Teorik tartışmaların yer aldığı erken dönem çalışmaların büyük bölümü kapitalist işleyişin etkin olduğu örneklerden yola çıkılarak üretilmiştir. Kapitalist sistem içinde hareket eden gelişmekte olan ülkelerden farklı olarak, 1940'ların sonunda sosyalist bir devlet olarak kurulan Çin, 1970'lerin sonundan itibaren açık kapı politikası uygulayarak yabancı sermaye yatırımlarını ülkesine çekmeye çalışmış, 1990'ların başında "sosyalist piyasa ekonomisi" olarak adlandırılan yeni bir ekonomik model uygulayacağını ilan etmiştir (Sezen, 2009: 202). Ancak kapitalist ekonomi ile tanışma ve eklenme sürecinde Çin, Sovyetler Birliği'ndeki hızlı dönüşümden farklı olarak toptancı ani bir dönüşüm yerine daha ihtiyatlı, aşama aşama "iki adım ileri sorun varsa bir adım geri" biçiminde bir yöntemi tercih etmiştir (Sezen, 2009: 206). 1989 yılında IMF'ye üye olan Çin 2001 yılında Dünya Ticaret Örgütüne katılarak uluslararası sistemle ilişkilerini derinleştirmiştir. Bugün dünya ticaretinde Çin'in ürettiği ürünlerin ulaşmadığı bir ülkeden bahsetmek mümkün değildir. 2021 verilerine göre 3,4 trilyon ABD doları ihracatla dünyada 1. sırada yer alan Çin aynı yıl 2,7 trilyon ABD doları ithalatla dünya 2.'si olmuştur. Bu çerçevede sosyalist piyasa ekonomisi uygulayan Çin'in kamu kesimi büyüklüğünün ticaretin serbestleştirilmesinden ne ölçüde etkilendiği araştırmanın temel sorunsalını oluşturmaktadır. Bu amaçla, Çin ekonomisinde ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğü üzerindeki etkisi 1990-2021 yılları arasındaki veriler kullanılarak incelenmiştir. Çalışmanın Giriş bölümünde hipotezler teorik çerçeveden incelenmiştir. 2. bölümde konuyla ilgili daha önce yapılmış ampirik çalışmalar gözden geçirilerek özetlenmiştir. Bölüm 3'te veri seti ve model açıklanmış sonraki bölümde ise ekonometrik analiz yapılmış ve bulgular değerlendirilmiştir. Sonuç bölümünde ise çalışmanın sonuçlarına odaklanılmıştır.

2. Literatür İncelemesi

1970'lerin sonu itibarıyla uluslararası ticaretteki genişlemenin kamu kesimi üzerindeki etkisi pek çok ampirik çalışmaya ilham vermiştir. Bu alanda erken dönemde yapılan çalışmalar Cameron (1978), Ruggie (1982) ve Rodrik'e (1998) aittir. Bu çalışmaların ortaklaştığı sonuçlar, ticari açıklık ile kamu kesimi büyüklüğü arasında güçlü pozitif bir korelasyon bulmuş olmalarıdır. Ruggie (1982) bu sonucu kamunun uluslararası şoklardan kaynaklanan riskleri telafi ettiği hipotezine dayandırmış, Rodrik (1998) bu hipotezi 23 OECD ülkesine uyguladığı araştırması ile genişletmiştir. Rodrik (1998), küreselleşme sürecinde artan ticari açıktan



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscoeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

kaynaklanan uluslararası risklere karşı hükümetlerin bir sigorta vazifesi görerek harcamaları arttırdığını, dolayısıyla kamu kesiminin ekonomi içindeki büyüklüğünde artış ortaya çıktığını tespit etmiştir. Garrett (2001) ise kamu harcamalarındaki artışın ticari açıklık artışından kaynaklanıp kaynaklanmadığını kısa ve uzun dönem farklılıklarını dikkate alan bir araştırma ile test etmiştir. 1970-1995 dönemini 100'den fazla ülke örneği için iki alt dönem üzerinden ele aldığı çalışmada 1985-1995 dönemini değişkenlerin düzey değerinden değerlendirmiş ve telafi hipotezini destekleyen bulgulara ulaşmıştır. 1970-1984 ve 1985-1995 dönemlerinde ise değişkenlerin % değişimlerinin ortalamalarını alarak uyguladığı regresyon sonucunda ticari açıklığın artış hızının yüksek gerçekleşmesine rağmen kamu kesimindeki artışın daha yavaş olduğunu saptamıştır. Buradan hareketle ticari açıklığın kamu harcamalarındaki artışın tek kaynağı olmayacağını ve telafi hipotezinin evrensel bir kaide gibi yorumlanamayacağını ifade etmektedir. Ancak literatürde telafi hipotezini ülke grupları ve tekil ülkeler için inceleyen pek çok çalışma yer almaktadır. Aşağıda bunların bir kısmı özetlenmiştir.

Aregbeyen & İbrahim (2014) yaptıkları çalışmalarında Nijerya'da kamu kesimi büyüklüğü ve ticari açıklık arasındaki ilişkiyi ARDL sınır testi yaklaşımı ile inceleyerek, kamu harcamaları ile ticari açıklığın eşbütünleşik olduğunu ve değişkenler arasında güçlü bir nedensellik ilişkisi olduğunu tespit etmişlerdir. Bu sonuçlardan hareketle yazarlar, ticari açıklığın artması ile artan riskleri kompanse etmek için kamu harcamalarının arttığını iddia eden telafi hipotezinin Nijerya için geçerli olduğu yönünde görüş bildirmişlerdir. Taşar (2016) Türkiye örneğinde 1961-2014 dönemi için yaptığı çalışmada doğrusal zaman serisi yöntemini kullanarak ticari açıklık ve kamu harcamaları ilişkisini araştırmıştır. Telafi hipotezinin geçerliliğini ispatlayan çalışmanın ampirik sonuçlarına göre ticari açıklık oranının artması ile hükümetlerin bireyleri korumak için kamu harcamalarını arttırdığı yönündedir. Bir diğer çalışma ise küreselleşme ve refah düzeyi değişkenleri ile otuz iki ülkeyi 1980-2010 dönemi için inceleyen Yay & Aksoy (2018)'a aittir. Yay & Aksoy (2018) küreselleşmenin refah devleti üzerine doğrudan etkilediğini gösteren bulgulara ulaşamamışlardır. Ayrıca muhafazakâr, Sosyal demokrat ve Akdeniz refah devleti yönetim biçimine sahip ülkelerde telafi hipotezinin, liberal refah devletlerinde etkinlik hipotezinin geçerliliğini gösteren kanıtlara ulaşmışlardır. Tütüncü & Zengin (2019) MİNT ülkeleri için 1987-2015 yıllarını kapsayan dönemde kamu kesimi büyüklüğü ve dışa açıklık ilişkisini Panel Eşbütünleşme Testi ile araştırmışlardır. Değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu saptanmasının yanı sıra Meksika ve Türkiye için telafi hipotezinin, Endonezya ve Nijerya için etkinlik hipotezinin geçerli olduğunu tespit etmişlerdir. Bayrakdar & Soyuyiğit (2021) Azerbaycan, Kırgızistan, Kazakistan, Türkmenistan, Tacikistan ve Özbekistan ülkeleri için 1997-2017 yıllarına ait verileri ile ticari açıklık ve kamu büyüklüğü arasındaki ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında Panel eşbütünleşme analizi bulguları Kırgızistan için telafi hipotezinin, Türkmenistan, Azerbaycan ve Tacikistan için etkinlik hipotezinin geçerli olduğu yönündedir. Zortuk & Beşer (2014) 24 geçiş ekonomisinde 1990-2011 yılları için Pedroni Eşbütünleşme Testi ve Kao ve Johansen Eşbütünleşme testi ile kamu kesimi büyüklüğünün dışa açıklıktan kaynaklanan risklerle ilişkisini araştırmışlardır. Kamu kesimi büyüklüğünün yüksek olduğu geçiş ekonomilerinde, ticari açıklığın devletin istikrarı sağlama aracı olarak kullandığı kamu harcamaları üzerinde arttıran etkisi olduğu yönünde bulgular elde etmişlerdir.

Bölükbaş & Çakır (2019) Türkiye için 2002-2016 dönemini simetrik ve asimetric nedensellik testleri ile kamu kesimi büyüklüğü ve dışa açıklık ilişkisini araştırmışlardır. Çalışmada değişkenler arasında simetrik nedensellik ilişkisi bulunmadığı bulgusuna ulaşmışlardır. Ancak



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

kamu kesimi büyüklüğünden ticari açıklığa doğru tek yönlü asimetric nedensellik ilişkisi olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Telafi hipotezinin yanı sıra etkinlik hipotezinin de geçerliliğini test eden birçok çalışma bulunmaktadır. Etkinlik hipotezinin geçerliliğini ispatlayan önemli bir çalışma Quinn (1997)'e aittir. Quinn (1997) 1974-1989 yılları için 64 ülke verileriyle regresyon analizi yöntemini kullanarak yaptığı çalışmada kamu harcamaları ile sermaye hareketlerinin serbestleşmesi arasında pozitif bir ilişki olduğunu ispatlayan bulgulara ulaşmıştır. Ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü ilişkisini araştıran Liberati (2007) ise 1970-2003 yılları için 18 OECD ülkesi verileriyle Dinamik OLS yöntemini kullanarak etkinlik hipotezinin geçerli olduğunu destekleyen bulgulara ulaşmıştır. Benarroch & Pandey (2008) 1970-2000 yılları verileriyle 96 ülke için kamu kesimi büyüklüğü ve ticari açıklık arasındaki ilişkiyi sabit etkili panel regresyon yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Değişkenler arasındaki negatif korelasyon etkinlik hipotezinin geçerli olduğunu desteklemektedir. Etkinlik hipotezinin geçerliliğini ispatlayan başka bir çalışmada Ram (2009)'a aittir. 150 ülkeyi kapsayan geniş bir veri kümesi kullanan Ram (2009) 1960- 2000 yılları verileriyle ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü ilişkisini havuzlanmış panel veri analizi ile incelemiş ve çalışmanın ampirik bulguları etkinlik hipotezinin geçerli olduğu bulgusunu desteklemiştir. Altay & Aysu (2013) 15 Avrupa Birliği ülkesi ile 2 aday ülke için küreselleşmenin kamu harcamaları üzerindeki etkisini 1974-2010 yıllarına ait verilerle Pedroni Eşbütünleşme ve Panel DOLS tahmincisi yöntemleriyle araştırmış ve küreselleşme ölçütü olarak ise ticaret, nüfus artış hızı, doğrudan yabancı sermaye akımları ve kişi başına gayri safi yurtiçi hasıla değişkenlerini kullanmışlardır. Küreselleşme ölçütü olarak alınan değişkenler ile kamu harcamaları arasında eşbütünleşme ilişkisi saptamışlardır. Uyguladıkları Panel DOLS tahmincisi ile etkinlik hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşmışlardır. Özek & Bayat (2020) BRICS ülkeleri için 1991-2018 yıllarına ait verileri kullanarak kamu harcamalarının etkinliğini araştırdıkları çalışmalarında kullandıkları panel veri analizinin bulgularına göre ülkelerde kısa dönemde ticari açıklıktan kamu harcamalarına doğru nedensellik ilişkisi bulunmadığı yönündedir. Başka bir ifadeyle BRICS ülkelerinde etkinlik hipotezinin geçerliliğini destekleyen bulgulara ulaşmışlardır. Dura & Yalçıntaş (2022) 1995-2019 dönemi için Çekya, Arnavutluk, Romanya, Estonya, Bulgaristan ve Slovakya ekonomilerini Panel OLS ve Dumitrescu Hurlin Panel nedensellik testini kullanarak yaptıkları analizlerde bu ülkelerde Etkinlik Hipotezinin geçerli olduğu bulgusuna ulaşmışlardır. Aynı zamanda bu geçiş ülkelerindeki firmalar ve sermaye sahiplerinin, üretim ve yatırım süreçlerinin olumsuz etkilenmemesi için kamu harcamalarının azaltılmasında önemli bir rol oynadığını ifade etmişlerdir.

Çin özelinde etkinlik veya telafi hipotezlerin geçerliliğini sınavan çalışmalar da incelenmiştir. Cai & Zong (2008) mali harcama yapısı, ticari açıklık ve doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki ilişkiyi SAR ve SEM Modelini kullanılarak araştırmışlardır. Çalışmada doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının kamu sektörü büyüklüğü üzerinde azaltan etkisinin varlığı ve mali harcamalar üzerinde azaltan etkisi tespit edilerek etkinlik hipotezinin geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Aynı zamanda ticari açıklık oranının kamu sektörü büyüklüğü ve kamu harcamalarını artırdığını tespit ederek telafi hipotezinin de geçerli olduğunu kanıtlamışlardır. Özek & Bayat (2020) Çin'in de içinde bulunduğu BRICS ülkelerini 1991-2018 yıllarına ait verilerle incelediği çalışmalarında etkinlik hipotezinin geçerli olduğu yönünde bulgulara ulaşmışlardır.

Telafi hipotezinin geçerliliğini Çin özelinde yaptıkları çalışmaları ile ispatlayan Jeanneney & Hua (2000), 1978-1995 yıllarına ait dönemini yatay kesit yöntemini kullanarak incelemişlerdir. Çalışmada değişkenler arasında pozitif ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Jeanneney & Hua (2004)'de Çin için yaptıkları çalışmada bu defa 1996-1998 yılları için korelasyon analizi yöntemini kullanarak telafi hipotezinin geçerliliğini incelemiş ve kamu kesimi büyüklüğü ve ticari açıklık arasında pozitif bir korelasyon olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

3. Veri seti ve Ekonometrik Yöntem

3.1. Veri seti

Çalışmada Çin için ticari açıklık ile kamu kesimi büyüklüğü arasındaki ilişki incelenmiştir. Değişkenler ile ilgili tanımlayıcı bilgiler Tablo 1'de verilmiştir. Kamu kesimi büyüklüğünün ölçüm yöntemleri oransal olarak (kamu kesimi yatırımları / toplam yatırımlar), (kamu harcamaları / GSYİH), (kamu gelirleri / GSYİH) ve (kamu istihdamı / toplam istihdam) şeklinde hesaplanır. Aslında kamu kesiminin büyüklüğünün ölçülmesinde temel gösterge kamu harcamalarıdır. Ancak kamu harcamaları devletin ekonomide payını ölçmede tek başına yeterli olmamaktadır. Kamu harcamaları ülkeden ülkeye ve zaman bakımından farklılık göstermesinden dolayı bu harcamaların GSMH veya GSYİH oranlaması ülkelerde kamu kesiminin büyüklüğünü ölçmede daha sağlıklı bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Yüksel & Songur, 2011: 365). Bu nedenle çalışmada kamu kesimi büyüklüğünün göstergesi olarak kamu harcamalarının GSYİH'ya oranlamasıyla elde edilen veri seti kullanılmıştır.

Tablo 1: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı Bilgiler

Değişkenler	Kısaltmalar	Dönem	Veri Kaynağı
Ticari Açıklık ^(a)	TA	1990-2021	Dünya Bankası
Kamu Kesimi Büyüklüğü ^(b)	KKB	1990-2021	Dünya Bankası

(a) $TA = (ihracat + ithalat) / GSYH$, (b) $KKB = KamuHarcamaları / GSYH$

3.2. Ekonometrik Yöntemler

3.2.1. Fourier KPSS Birim Kök Testi

Becker vd. (2006) çalışmalarında, sayısı ve formu önceden bilinmeyen kırılmaları kontrol etmek ve modelin deterministik bileşenlerine yaklaşmak için bir fourier fonksiyonunun seçilmiş bir frekans bileşenini kullanan KPSS tipi bir durağanlık testi geliştirmişlerdir. Fourier yaklaşımının uygun bir frekans bileşenini kullanılarak çeşitli kırılma tiplerine sahip bir seri ile ilgili bilgilerin elde edilebileceğini ve yöntemle ilgili metodolojinin, ani kırılmaların yanı sıra kademeli kırılmaları da yakalayacak şekilde tasarlandığını belirtmişlerdir. Bu nedenle, kırılmaların sayısını, tarihlerini ve biçimini belirlemek yerine, uygun frekans bileşeninin tahmin denkleminde dâhil edilmesiyle testin daha iyi bir güce sahip olacağını vurgulamışlardır. Test için kullanılan denklemler aşağıdaki şekilde ifade edilir;

$$y_t = \alpha + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (1)$$

$$y_t = \alpha + \beta t + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + e_t \quad (2)$$

(1) numaralı denklem, sabitli modeli, (2) numaralı model ise sabit ve trendli modeli göstermektedir. Modellerde *sin* ve *cos*, trigonometrik terimleri, *k*, *frekans* değerini ve *T*, gözlem sayısını ifade etmektedir.

Yöntem için test istatistiği aşağıdaki şekilde hesaplanır;

$$\tau_\mu(k) \text{ ya da } \tau_\tau(k) = \frac{1}{T^2} \frac{\sum_{t=1}^T S_t(k)^2}{\sigma^2} \quad (3)$$

(3) numaralı denklemdeki $S(k)$ aşağıdaki şekilde elde edilir;

$$S(k) = \sum_{j=1}^t e_j \quad (4)$$

(4) nolu eşitlikteki e_j , (1) veya (2) numaralı denklemden elde edilen en küçük kareler yöntemine ait kalıntılardır. Yine (3) numaralı denklemde yer alan σ^2 , uzun dönem varyansın parametrik olmayan tahminidir ve aşağıda gösterildiği şekilde elde edilir;

$$\sigma^2 = \gamma_0 + 2 \sum w_j \gamma_j \quad (5)$$

(5) numaralı denklemde γ_j , (1) veya (2) numaralı modelden elde edilen kalıntıların (e_t) *j*-inci örneklem otokovaryansıdır. Temel hipotez serinin durağan olduğunu iddia etmektedir. Modelde kullanılan trigonometrik terimlerin anlamlılığını sınamak için aşağıdaki test istatistiği kullanılır;

$$F_i(k) = \frac{(SSR_0 - SSR_1(k)) / 2}{SSR_1(k) / (T - q)} \quad (6)$$

(6) numaralı denklemde $SSR_1(k)$, (1) veya (2) numaralı denklemlerden elde edilen hata kareler toplamını, SSR_0 , trigonometrik terimlerin kullanılmadığı denklemlerden elde edilen hata kareler toplamını temsil etmektedir. *T* ise gözlem sayısını, *q* ise bağımsız değişken sayısını göstermektedir. Temel hipotez trigonometrik terimlerin anlamlı olmadığını iddia etmektedir. Temel hipotezin reddedilememesi durumunda standart KPSS testinin kullanılması daha uygundur.

3.2.2. Fourier Eşbütünleşme Testi

Banerjee vd. (2017) trigonometrik terimleri, gecikmesi dağıtılmış otoregresif (ADL) eşbütünleşme yaklaşımına ekleyerek Fourier ADL (FADL) eşbütünleşme testini literatüre kazandırmışlardır. Test için kullanılacak model aşağıda gösterilmiştir.

$$\Delta y_{1t} = d(t) + \delta_1 y_{1,t-1} + \gamma' y_{2,t-1} + \phi' \Delta y_{2t} + e_t \quad (7)$$

(7) numaralı denklemde y_{1t} bağımlı değişken δ , γ ve φ bağımsız değişkenlerdir. Optimal gecikme uzunlukları AIC ve BIC bilgi kriterleri kullanılarak elde edilmektedir. Fourier yaklaşımında deterministik bileşen $d(t)$ (8) numaralı denklemdeki şekliyle tanımlanmaktadır.

$$d(t) = \gamma_0 + \sum_{k=1}^q \gamma_{1,k} \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \sum_{k=1}^q \gamma_{2,k} \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right), \quad q \leq T/2 \quad (8)$$

Test için hipotezler aşağıdaki şekilde kurulmaktadır;

$$H_0 : \delta_1 = 0 \quad H_1 : \delta_1 < 0$$

Değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olmadığını ifade eden temel hipotez, Banerjee vd. (2017) çalışmasındaki kritik değerler kullanılarak sınanmaktadır. Test istatistiği aşağıda gösterildiği şekilde hesaplanmaktadır.

$$t_{ADL}^F = \frac{\hat{\delta}_1}{se(\hat{\delta}_1)} \quad (9)$$

(9) numaralı denklemde $\hat{\delta}_1$, δ_1 'in en EKK tahmincisidir. $se(\hat{\delta}_1)$ ise EKK tahmininden elde edilen $\hat{\delta}_1$ 'in standart hatasını ifade etmektedir.

3.2.3. Bootstrap Nedensellik Analizi

Hacker & Hatemi-J. (2006) çalışmalarında, VAR (p+d) sürecine dayanan Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testini, bootstrap simülasyon tekniğiyle elde edilen kritik değerleri kullanarak yeniden yorumlamışlardır. Ayrıca farklı gözlem büyüklükleri için bootstrap dağılımının daha güçlü olduğunu ifade etmişlerdir.

$$y_t = \hat{\nu} + \hat{A}_1 y_{t-1} + \dots + \hat{A}_p y_{t-p} + \dots + \hat{A}_{p+d} y_{t-p-d} + \hat{\varepsilon}_t \quad (10)$$

(10) numaralı denklem Toda & Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen VAR(p+d) sürecini göstermektedir. (d) maksimum bütünleşme derecesini, (p) optimal gecikme sayısını ve (\hat{A}) ise parametre tahminlerini ifade etmektedir. Modifiye edilmiş WALD (MWALD) test istatistiği aşağıdaki şekilde gösterilmektedir.

$$MWALD = (C\hat{\beta})' [C((Z'Z)^{-1} \oplus S_U)C']^{-1} (C\hat{\beta}) \quad (11)$$

Değişkenlerin durağanlık derecesine, optimal gecikme uzunluğunun eklenmesiyle elde edilen MWALD test istatistik değerleri, bootstrap kritik değerleriyle karşılaştırılarak Hacker & Hatemi-J. (2006) nedensellik testi uygulanır. Yine Hacker & Hatemi-J. (2012) çalışmalarında bir önceki testin eksik yönlerine değinerek yeni bir bootstrap nedensellik test yöntemi geliştirmişlerdir. Bir önceki yöntemde VAR modeli için gecikme uzunluğunun bilindiği varsayılırken, mevcut yöntemde gecikme uzunluğunun bilinmediği ve içsel olarak belirlendiği varsayılmaktadır. Önceki yöntemde 40 ve 100 gözlem sayısı için simülasyon sonuçları verilmişken mevcut yöntemde daha küçük gözlem boyutlarına (20 ve 40) odaklanılmıştır. Temel hipotez, değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olmadığı şeklinde kurulur. Bu çalışmada küçük

örneklem için daha güçlü sonuçlar sunduğu için Hacker & Hatemi-J. (2012) bootstrap nedensellik testi tercih edilmiştir.

4. Ampirik Bulgular

Çalışmada kullanılan ekonometrik yöntemlerden elde edilen ampirik bulgular aşağıda tablolar halinde gösterilmiştir.

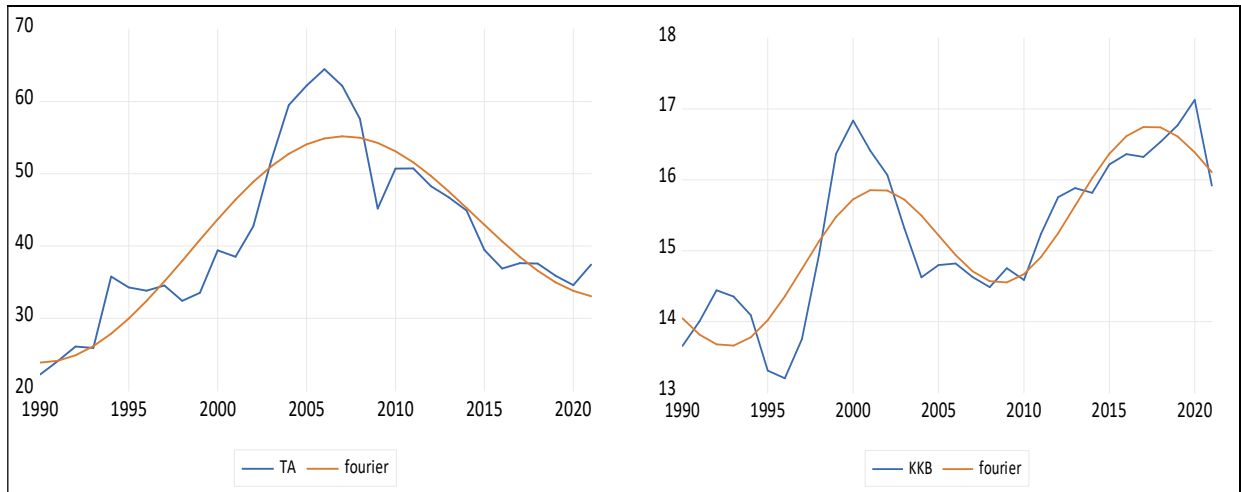
Tablo 2: Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	KPSS		Fourier KPSS		
	Test İstatistiği	Kritik Değerler	Test İstatistiği	k	F-İstatistiği
TA	0,175*	0,216 0,146 0,119	0,0617**	1	56,4465***
KKB	0,450**	0,739 0,463 0,347	0,1248*	2	15,8746***

k, frekans sayısını, (***) (**), (*) sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyini ifade etmektedir. k=1 için kritik değerler; %1: 0,0716, %5: 0,0546, %10: 0,0471 k=2 için kritik değerler; %1: 0,2022, %5: 0,1321, %10: 0,1034 F-İstatistik kritik değerler; %1: 6,873, %5: 4,972, %10: 4,162, Becker vd. (2006)

Tablo 2’de birim kök testlerinden elde edilen sonuçlar verilmiştir. KPSS testine göre ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü değişkenleri düzey değerlerinde birim köklü çıkmıştır. Fourier KPSS birim kök testine göre yine aynı şekilde değişkenler düzey değerlerinde durağan değildir. F-istatistik değerlerine göre fourier fonksiyonu istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Bu nedenle fourier KPSS testinden elde edilen sonuçları dikkate almak daha uygun olacaktır.

Şekil 1: Ticari Açıklık ve Kamu Kesimi Büyüklüğü Değişkenlerine ait Zaman Grafikleri



Tablo 3: FADL Eşbütünlüğe Test Sonuçları

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	k	FADL Test İstatistiği
KKB	TA	2	-4,004**

(k), frekans değeri, (**) %5 anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Kritik Değerler: %1 için -4,21, %5 için -3,51 ve % 10 için -3,14'tür. Banerjee vd. (2017)

Tablo 3'te eşbütünlüğe testi sonuçları verilmiştir. Elde edilen bulgular, ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Tablo 4: Uzun Dönem Katsayıları

FMOLS (Fully-Modified OLS)		
Bağımsız Değişken	Uzun Dönem Katsayısı	Olasılık Değeri
TA	0,0073	0,8167
C	14,9943	0,0000

Tablo 4'te için Phillips & Hansen (1990) tarafından literatüre kazandırılan asimptotik olarak yansız ve tutarlı olan ve küçük örneklemelerde de iyi sonuçlar veren Fully-Modified OLS (FMOLS) eşbütünlüğe regresyonuna ait sonuçlar verilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ticari açıklık ile kamu kesimi büyüklüğü arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur. Ticari açıklıkta meydana gelen %1'lik bir artış, kamu kesimi büyüklüğünü yaklaşık %0,7 oranında arttırmaktadır. Uzun dönem katsayısı istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. Ancak değişkenler arasındaki pozitif korelasyon Çin için telafi hipotezini doğrulamaktadır.

Tablo 5: Nedensellik Testi Sonuçları

	MWALD Test İstatistiği	Gecikme Uzunluğu	Bootstrap Kritik Değerler		
			%1	%5	%10
TA→KKB	19,563**	1	21,986	10,469	6,980
KKB→TA	0,055	1	28,298	12,868	8,416

(**) %5 anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo 5'te ticari açıklık ile kamu kesimi büyüklüğü arasındaki nedensellik ilişkisine ait sonuçlar verilmiştir. Hacker & Hatemi-J. (2012) Bootstrap nedensellik testine göre ticari açıklıktan kamu kesimi büyüklüğüne doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur. Kamu kesimi büyüklüğünden ticari açıklığa doğru nedensellik ilişkisi bulunamamıştır. Bu sonuçlar literatürde yer alan telafi hipotezinin Çin için geçerli olduğunu göstermektedir. Çin'in uluslararası ticaret ve büyüme performansları dikkate alındığında kamu harcamalarının etkin kullanıldığı ticareti ve büyümeyi destekleyici sonuçlar ürettiğini söylemek mümkündür.

5. Tartışma

1980'li yıllarda neo-liberal politikalarla dünya ölçeğinde genişleme patikasına giren dış ticaret 1990'lı yıllarda küreselleşme süreciyle hızlanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin de ticaretin önündeki engelleri kaldırmak suretiyle ticari açıklık düzeylerini arttırmaları dünya ticaret hacmini önemli ölçüde genişletmiştir. Neo-liberal politikaların piyasa ve serbest ticaret



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

vurgusu, kamunun ekonomi içindeki payının azalacağı yönünde bir beklentiyi beslemiştir. Ancak, küreselleşme maddi eşitsizlikleri ve ekonomik güvensizlikleri arttırdığı ölçüde hükümetler pozisyon alarak bu eşitsizlikleri telafi edecek teşvikleri harekete geçirmiş, harcamaları genişletmişlerdir. Ticari açıklık düzeyi ve kamu harcamaları arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalarda kamu harcamalarının arttığı yönünde bulgular elde edilmiştir (Rodrik, 1998). Bu sonucun ortaya çıkmasında ticari açıklıktan kaynaklanabilecek uluslararası risklerin kamunun harcamaları arttırarak üstlenmesi literatürde telafi hipotezi olarak anılmaktadır. Kamu burada ekonomik birimler açısından sigorta vazifesi görmektedir. Ancak telafi hipotezinin evrensel bir kaide gibi yorumlanmasına ciddi eleştiriler yöneltilmiştir. Kamu büyüklüğü ve ticari açıklık değişkenleri arasındaki ilişkiyi kısa ve uzun dönemde değerlendiren Garrett (2001), kısa dönemi düzeyler (1985-1995 dönemi ortalama değerler) üzerinden değerlendirdiğinde bu iki değişken arasında pozitif bir ilişki olduğunu ve bu sonucun telafi hipotezi bulgularıyla örtüştüğünü tespit etmiştir. Ancak aynı örneklem için değişiklikleri dikkate alan uzun dönem (1970-1984 ve 1985-1995 dönemleri ortalamalarının farkı) regresyon analizinde ticari açıklıktaki hızlı artışa rağmen kamu büyüklüğündeki artışın daha yavaş gerçekleştiğini tespit etmiştir. Molana vd. (2004) de ticari açıklığın riskleri azaltan kamu kesimi büyümesini yönlendiren ana güç olmadığını diğer değişkenlerin de bu büyümeyi besleyebileceğini bulmuşlardır.

Ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğünü nasıl etkilediğini eyaletler düzeyinde ele alan ampirik çalışmalara (Wu & Lin, 2012; Jeanneney & Hua, 2000) Çin'i ülke düzeyinde ele alan bu araştırma ile katkı sağlanması amaçlanmıştır. Çalışmada ticari açıklığın küreselleşme sonrasında Çin'in kamu kesimi büyüklüğüne etkileri incelenmiş ve telafi hipotezini doğrulayacak sonuçlar elde edilmiştir. Ancak kamu kesimindeki büyümenin kaynağına veya hızına odaklanılmamıştır. Garrett (2001)'in çalışmasındaki ayırım önemlidir. Ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğü üzerindeki etkisinin telafi hipotezinde ifade edilen sonuçlarının ortaya çıktığını daha keskin bir şekilde söyleyebilmek için küreselleşme öncesi dönemle karşılaştırmak gereklidir. Bu daha sonra yapılacak çalışmalara alan açması bakımından önemlidir.

6. Sonuç

Son yıllarda hızlı ekonomik büyümesi ve uluslararası ticaretteki yükselen payı ile Çin, dünya ekonomisinin önemli aktörleri arasına girmiştir. Bu çalışmada, sosyalizmden tedrici olarak piyasa ekonomisine geçiş yapan Çin'de ticari açıklığın kamu kesimi büyüklüğüne etkisi incelenmiştir.

1990-2021 dönemine ait yıllık veriler FADL eşbütünleşme testi kullanılarak incelenmiştir ve ticari açıklık ve kamu kesimi büyüklüğü değişkenleri arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur. FMOLS eşbütünleşme regresyon testi sonucuna göre ise ticari açıklıktaki %1'lik artışın kamu kesimi büyüklüğünü %0,7 arttırdığı tespit edilmiştir. Değişkenler arasında güçlü olmasa da pozitif bir ilişkinin varlığı, ilgili dönemde Çin için telafi hipotezinin geçerli olduğunu göstermektedir. Bootstrap nedensellik testi sonucuna göre ticari açıklık değişkeninden kamu kesimi büyüklüğü değişkenine tek yönlü nedensellik ilişkisi de bu sonucu desteklemektedir.

Küreselleşme ve bu bağlamda ticari açıklık seviyesinin artması, özellikle gelişmekte olan ekonomilerde riskleri artırarak dezavantajlı gruplar için eşitsizlikler yaratma ihtimali



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya, L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscoeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

taşımaktadır. Kamunun bu durumda doğru bir pozisyon alması ve harcamalarını bu eşitsizlikleri azaltmak veya gidermek için kullanması yerinde olacaktır. Ancak kamu kesiminin harcamaları arttırması popülist politikalar çerçevesinde gerçekleştiğinde bu toplumsal ve ekonomik fayda üretmekten ziyade dengeleri bozacak sonuçlar ortaya koyacaktır. Çin’de kamu harcamalarının ticari açıklığa paralel olarak arttığı bu araştırmanın temel bulgularından birisidir. Ancak bu artışın başka nedenleri olup olmadığı sonraki araştırmalarda ele alınabilir.

Kaynakça

- Alesina, A. & Wacziarg, R. (1998). Openness, Country Size and Government. *Journal of Public Economics*, 69(3), 305–321.
- Altay, A. & Aysu, A. (2013). Etkinlik ve Telafi Edici Etki Hipotezi: Seçilmiş Ülkeler Üzerine Ampirik Bir İnceleme. *TİSK Akademi*, 1, 130-154.
- Aregbeyen, O. & Ibrahim, T. M. (2014). Trade Openness-Government Size Nexus: Compensation Hypothesis Considered for Nigeria. *Journal of Reviews on Global Economics*, 3, 364-372.
- Banerjee, P., Arcabic, V. & Lee, H. (2017). Fourier ADL Cointegration Test to Approximate Smooth Breaks with New Evidence from Crude Oil Market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.
- Bayrakdar, S. & Soy Yiğit, S. (2021). Türki Cumhuriyetlerde Telafi ve Etkinlik Hipotezi Geçerliliğinin Sınanması. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(3), 1745-1757.
- Becker, R., Enders, W. & Lee J. (2006). A Stationarity Test in the Presence of An Unknown Number of Smooth Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 27(3), 381-409.
- Benarroch, M. & Pandey, M. (2008). Trade Openness and Government Size. *Economics Letters*, 101(3), 157-159.
- Bölükbaş, M. & Çakır, M. (2019). Kamu Kesimi Büyüklüğü ve Ticari Dışa Açıklık Arasındaki İlişki: Simetrik ve Asimetrik Nedensellik Testleri ile Türkiye Üzerine Bir İnceleme. Künüçen, H., Quliyeva, X. & Seçkin, Y. (Ed.). *Sosyal, Beşerî ve İdari Bilimlerde Yenilikçi Yaklaşımlar*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Cai, W. X. & Zong, J. F. (2008). FDI, Trade Openness and Fiscal Expenditure Structure in China. *Journal of Finance and Economics*, 34(8), 88-96.
- Cameron, D. (1978). The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis. *American Political Science Review*, 72, 1243–1261.
- Cusack, T. R. (1997). Partisan Politics and Public Finance: Changes in Public Spending in the Industrialized Democracies, 1955-1989. *Public Choice*, 91(3), 375-395.
- Dura, Y. C. & Yalçıntaş, S. (2022). The Relationship Between Globalization-Public Expenditure on the Basis of the Compensation and Efficiency Hypotheses. *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 9(1), 79-92. <https://www.acarindex.com/pdfs/441448>



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

- Garrett, G. (2001). Globalization And Government Spending Arround The World. *Studies in Comparative International Development*, 35(4), 3-29.
- Hacker, S. & Hatemi-J, A. (2012). A Bootstrap Test for Causality with Endogenous Lag Length Choice: Theory and Application in Finance. *Journal of Economic Studies*, 39(2), 144-160.
- Hacker, S. & Hatemi-J, A. (2006). Test For Causality Between Integrated Variables Using Asymptotic and Bootstrap Distributions: Theory and Application. *Applied Economics*, 38(13), 1489 – 1500.
- Jeanneney, S. G. & Hua, P. (2000). Economic Openness and Public Expenditure in China: A Regional Analysis. *International Conference, Greater China and The World Economy*. <http://www.karyiuwong.com/confer/HK-CCC00/papers/hua.pdf>
- Jeannnney, S. G. & Hua, P. (2004). Why Do More Open Chinese Provinces Have Bigger Governments?. *Review of International Economics*, 12(3), 525- 542.
- Liberati, P. (2007). Trade Openness, Capital Openness and Government Size. *Journal of Public Policy*, 27(2), 215-247.
- Molana, H., Montagna, C. & Violata, M. (2004). On The Causal Relationship Between Trade-Openness And Government Size: Evidence From 23 OECD Countries. *The University Nottingham Research Paper Series*, Research Paper 2004/14.
- Özek, Y. & Bayat, T. (2020). BRICS Ülkelerinde Etkinlik ve Telafi Edici Etki Hipotezlerinin Geçerliliğinin Test Edilmesi. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(35), 719-741.
- Phillips, P. C. B. & Hansen, B. E. (1990). Statistical Inference in Instrumental Variables Regression With I(1) Processes. *The Review of Economic Studies*, 57(1), 99-125.
- Quinn, D. (1997). The Correlates of Change in International Financial Regulation. *American Political Science Review*. 91(3), 531-551. https://www.jstor.org/stable/2952073#metadata_info_tab_contents
- Ram, R. (2009). Openness, Country Size, and Government Size: Additional Evidence from a Large Cross-Country Panel. *Journal of Public Economics*, 93, 213-218.
- Rodrik, D. (1998). Why Do More Open Economies Have Bigger Governments. *Journal of Political Economy*, 106(5), 997-1032.
- Ruggie, J. G. (1982). International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization*, 379-415.
- Sezen, S. (2009). *Çin'in İkinci Uzun Yürüyüşü*. Ankara: TODAİE.
- Taşar, İ. (2016). Türkiye'de Etkinlik ve Telafi Edici Etki Hipotezlerinin Geçerliliğinin Test Edilmesi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 15-22.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66, 225 – 250.



Aztimur, H., Çadircı, Ç. & Kaya, L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

Tütüncü, A. & Zengin, H. (2019). Telafi ve Etkinlik Hipotezlerinin MINT Ülkeleri İçin Geçerliliğinin İncelenmesi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 81-94. <https://dergipark.org.tr/tr/pub/ausbd/issue/44429/550249>

Wu, A. M. & Lin, M. (2012). Determinants of Government Size: Evidence from China. *Public Choice*, 151, 255-270.

Yay, G. G. & Aksoy, P. (2018). Globalisation and the Welfare State. *Quality and Quantity*, 52(2), 1015-1040.

Yüksel, C. & Songur, M. (2011). Kamu Harcamalarının Bileşenleri ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Ampirik Bir Analiz (1980-2010). *Maliye Dergisi*, 161, 365-380.

Zortuk, M. & Beşer, B. (2014). Dışa Açıklık ve Demokratik Yapının Kamu Kesimi Büyüklüğü Üzerindeki Etkisi: Rodrik Hipotezine Geçiş Ekonomilerinden Kanıt. *Eğ Akademi Bakış*, 14(3). 345-359.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

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 Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

1. yazar çalışmaya giriş, kuramsal tartışma, ampirik literatür ve sonuç aşamalarında katkı vermiştir. 2. Yazar ampirik literatür, veri derleme, yöntem ve sonuç aşamalarında katkı sağlamıştır. 3. Yazar veri, yöntem, ekonometrik analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %33,3, 2. yazarın katkı oranı: %33,3, 3. Yazarın katkı oranı %33,4'tür.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests. (To be filled if there is more than one author)

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

Author Contributions: author contributions are below;

The first author contributed to the study in the introduction, theoretical discussion, empirical literature and conclusion stages. 2. The author contributed to the empirical literature, data collection, method and conclusion stages. 3. The author contributed in the data, method and econometric analysis stages. 1st author's contribution rate: %33,3 2nd author's contribution rate: %33,3 3rd author's contribution rate %33,4.



Aztimur, H., Çadırcı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscoeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

The Effect of Trade Openness on Government Size: An Econometric Investigation for China

Hatice Aztimur, Çiğdem Çadırcı, Levent Kaya

Extended Abstract

After the Second World War, welfare state practices in developed countries significantly expanded the share of the public sector in the economy. In the 1950s and 1960s, inward-import substitution/planned development programs were implemented in developing countries, and the public intervened in the economy in order to compensate for the lack of demand and to ensure capital accumulation, especially in developing countries. With the change of paradigm after 1970s, the weight of the public sector in the economy has become controversial. The framework of neo-liberal policies prioritizing the market pointed to the need to reduce the share of the public in the economy, and policy choices were formed in this direction. In the 1990s, however, with the liberalization of trade and the effect of globalization, the loss of welfare caused by risks that may arise from international markets, especially in developing countries, highlighted the compensatory role of the public sector by increasing public expenditures.

The relationship between the size of the public sector (KKB), defined as the share of public expenditures in GDP (Rodrik, 1998; Alesina & Wacziarg, 1998) and trade openness (TA), defined as the share of total imports and exports in GDP (Rodrik, 1998) After 1970s It has been one of the important research topics discussed at the empirical and theoretical level. The relationship between the size of the public sector, which is defined as the share of public expenditures in GDP, and trade openness, has been evaluated through three hypotheses in the literature. While the compensation hypothesis (Ruggie, 1982) evaluates that there is a positive correlation between trade openness and public sector size, the efficiency hypothesis includes the view that public sector size is negatively affected by trade openness. According to the deindustrialization hypothesis, there is no statistically significant causal relationship between the size of the public sector and trade openness.

Among the pioneering studies on this subject is the work of Cameron (1978). Examining 18 OECD countries where the capitalist system is dominant, Cameron (1978: 1256) stated that trade openness, which he counts as one of the reasons for the expansion of the public sector, can encourage a strong labor confederation that will emerge with the effect of high unionization and collective bargaining due to industrial concentration. The powerful labor class will expand the transfer expenditures of the public with its demands such as social security, pensions, unemployment insurance, worker training in order to reduce the external risk (Cameron, 1978: 1257). Ruggie (1982) determined that there is a positive correlation between these two variables and stated with the compensatory hypothesis that trade openness leads to an increase in the size of the public sector (Aregbeyen & İbrahim, 2014: 364). According to Rodrik (1998: 998), the risk of turbulence that may arise from international markets due to the increase in trade openness will feed the increase in public size under the compensatory hypothesis. This basic hypothesis is supported by some sub-hypotheses that the increase in external risks will cause volatility in income and consumption within the country and the public will spend more to reduce income volatility. In this sense, public expenditures will be used to provide social security against risks arising from external shocks.



Aztimur, H., Çadırcı, Ç. & Kaya, L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscoeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

In the compensation hypothesis, individuals and producers expect the state to compensate for the risks arising from economic insecurity, fluctuations in financial markets and income distribution inequalities (Tütüncü & Zengin, 2019: 82).

Alesina & Wacziarg (1998: 304-305), in their study examining the relationship between the size of countries, public expenditures and trade openness, argued that large countries' public expenditures per capita would be low due to economies of scale and that large country economies could provide closure because market size affects productivity. On the other hand, while small countries allocate a larger part of their national income to public expenditures, they appear to have a more open economy. This hypothesis indicates a negative relationship between country size and trade openness. However, considering public transfers as a component of public expenditures and ignoring the size of the country, they argued that external risk would continue and there was a positive correlation between openness and public sector size (Alesina & Wacziarg, 1998: 306).

Another hypothesis that deals with the relationship between public sector size and trade openness is the efficiency hypothesis. The efficiency hypothesis is based on the view that trade openness negatively affects the size of the public sector. According to the efficiency hypothesis, public expenditures will decrease as tax cuts resulting from international competition suppress tax revenues. Cusack (1997), who argues that increasing integration into international financial markets reduces public expenditures made with partisan choices, exemplifies the efficiency hypothesis.

Most of the early studies in which the theoretical discussions took place were produced based on the examples in which the capitalist operation was effective. Unlike the developing countries operating within the capitalist system, the People's Republic of China, which was established as a socialist state in the late 1940s, tried to attract foreign capital investments to its country by applying an open door policy since the end of the 1970s, and in the early 1990s, a new economy called "socialist market economy" was introduced. announced that it would implement an economic model (Sezen, 2009: 202). However, in the process of meeting and articulating with the capitalist economy, China, unlike the rapid transformation in the Soviet Union, preferred a more cautious, gradual "two steps forward if there is a problem, one step back" method instead of a sudden wholesale transformation (ibid; 206). China, which became a member of the IMF in 1989, joined the World Trade Organization in 2001, deepening its relations with the international system. Today, it is not possible to talk about a country where the products produced by China do not reach the world trade. According to 2021 data, China, which is in the 1st place in the world with 3.4 trillion US dollars of exports, became the 2nd in the world with 2.7 trillion US dollars of imports in the same year. In this context, the main problematic of the research is to what extent the size of the public sector of China, which implements a socialist market economy, is affected by the liberalization of trade. For this purpose, the effect of trade openness on the size of the public sector in the Chinese economy was examined using the data between 1990-2021. In the Introduction part of the study, the hypotheses were examined from a theoretical perspective. In Chapter 2, previous empirical studies on the subject are reviewed and summarized. In section 3, the data set and the model are explained, and in the next section, econometric analysis is performed and the findings are evaluated. In the conclusion part, the focus is on the results and policy implications.



Aztimur, H., Çadırcı, Ç. & Kaya. L. (2023). Ticari Açıklığın Kamu Kesimi Büyüklüğüne Etkisi: Çin İçin Ekonometrik Bir İnceleme. *Fiscaeconomia*, 7(1), 771-788. Doi: 10.25295/fsecon.1195372

In the study, the relationship between trade openness and public sector size for China was examined. The measurement methods of the public sector size are calculated by proportionally dividing public expenditures/ GDP, public sector investments/ total investments, public employment/ total employment, public revenues/ GDP. In fact, the main indicator in measuring the size of the public sector is public expenditures. However, public expenditures alone are not sufficient to measure the state's share in the economy. Since public expenditures differ from country to country and in terms of time, the ratio of these expenditures to GNP or GDP is accepted as a healthier method in measuring the size of the public sector in countries (Yüksel & Songur, 2011: 365). For this reason, the data set obtained by the ratio of public expenditures to GDP was used as an indicator of the size of the public sector in the study. The trade openness indicator included in the study was obtained by dividing the total of exports and imports to GDP.

In the study, the effect of trade openness on public sector size in China was analyzed using the FADL cointegration test for the period 1990-2021 and a long-term relationship was found between the variables of trade openness and public sector size. According to the FMOLS cointegration regression test result, it was determined that a 1% increase in trade openness increased the size of the public sector by 0.7%. The existence of a positive correlation between the variables, although not strong, shows that the compensation hypothesis is valid for China in the relevant period. According to the results of the Bootstrap causality test, the one-way causality relationship from the trade openness variable to the public sector size variable also supports this result.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri

Macro and Micro Dynamics of Profitability in the Textile, Wearing Apparel and Leather Industry in Turkey

Hakan YILDIRIM¹

Öz

Emek yoğun bir üretim yapısına sahip olan tekstil, giyim eşyası ve deri ürünleri sektörü (TGD); özellikle gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme, üretim hacmi ve istihdam üzerindeki potansiyel etkisi nedeniyle ülke ekonomileri için oldukça önemli bir sektör olarak kabul edilmektedir. Son yıllarda dünya TGD sektörü içerisinde önde gelen ülkelerden biri olan Türkiye, dünya pazarı içerisindeki konumunu gün geçtikçe sağlamlaştırmaktadır. Bu sektörün gelişimi adına sektörde bulunan işletmelerin istikrarlı bir finansal performans göstermeleri gerekmektedir. Finansal performansın en önemli belirleyicilerinden biri kârlılık göstergeleridir. Bu sebeple sektördeki gelişimin devam etmesi için sektördeki işletmelerin kârlılıkları ve kârlılık üzerinde etkili etmenlerin belirlenmesi önem kazanmaktadır. Bu etmenler içsel olabildiği gibi dışsal da olabilmektedir. Dolayısıyla çalışmanın amacı, 2013-2020 yılları arasında BİST bünyesinde işlem gören, tekstil, giyim eşyası ve deri (TGD) sektöründe faaliyet gösteren firmaların kârlılıkları üzerinde etkili olan etmenlerin tespit edilmesi olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda ilgili dönemde Borsa İstanbul’da işlem gören 20 adet tekstil işletmesinin yıllık finansal verileri ve makroekonomik göstergeler Arrellano-Bover//Blundell-Bond (1998) İki Aşamalı Sistem GMM tahmincisiyle analize tabi tutulmuştur. Yapılan analizler neticesinde kârlılık ile kârlılığın gecikmeli değeri, finansal kaldıraç oranı, firma büyüklüğü, ekonomik büyüme, imalat sanayi kapasite kullanım oranı ve enflasyon oranı arasında istatistiksel olarak anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir. Analiz bulgularına göre, ilgili dönemde kârlılığın gecikmeli değeri, firma büyüklüğü, ekonomik büyüme ve enflasyon oranı kârlılık üzerinde pozitif; finansal kaldıraç kullanımı ve faiz oranı ise negatif bir etkiye sahiptir.

Jel Kodları: C23, C58, L67, L25

Anahtar Kelimeler: Tekstil Sektörü, Giyim Sektörü, Deri Sektörü, Kârlılık, Finansal Performans, Borsa İstanbul

¹ Öğr. Gör. Dr., Amasya Üniversitesi, GHK Hasan Duman MYO, Finans, Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, hakan.yildirim@amasya.edu.tr, Orcid: 0000-0002-3173-0247



Yıldırım, H. (2023). Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri. *Fiscaoconomia*, 7(1), 789-807. Doi: 10.25295/fsecon.1199194

Abstract

The textile, wearing apparel, and leather (TWL) industry has a labor-intensive production structure. Especially in developing countries, the sector is considered to be a very important sector for national economies due to its potential impact on industrialization, production volume and employment. In recent years Turkey has been one of the leading countries in the world TGD industry and has strengthened its position in the world market. For the development of this sector, the companies in the sector need to show a stable financial performance. One of the most important determinants of financial performance is profitability indicators. For this reason, it is important to determine the profitability of the companies in the sector and the factors affecting the profitability in order to continue the development of this sector. These factors can be internal as well as external. Therefore, the aim of the study is to determine the factors that affect the operating profitability of companies operating in the TWL sector, traded in İstanbul Stock Exchange between the years 2013-2020. For this purpose, the annual financial data and selected macroeconomic indicators of 20 TWL businesses traded in İstanbul Stock Exchange during the relevant period have been analyzed with the Arrellano-Bover/Blundell-Bond (1998) Two-Stage System GMM estimator. As a result of the analysis statistically significant relationships have been found between operating profit and lagged value of operating profit, financial leverage ratio, firm size, economic growth, manufacturing industry capacity utilization rate and inflation rate. According to the analysis findings, the lagged value of operating profit, firm size, economic growth and inflation rate are positive on operating profit and the use of financial leverage and interest rate have a negative effect on operating profit during the relevant period.

Jel Codes: C23, C58, L67, L25

Keywords: Textile Sector, Wearing Sector, Leather Sector, Profitability, Financial Performance, İstanbul Stock Exchange

1. Giriş

Ticari işletmeler, mal ve hizmet ihtiyacını karşılayarak kâr elde etmek amacıyla kurulan ekonomik birimlerdir. Bu birimler mal ve hizmet üretim faaliyetleri için birtakım girdilere katlanmakta, bu girdiler karşılığında ortaya konulan çıktılar ile gelir elde etmektedirler. Küreselleşme ile birlikte artan rekabet koşulları altında firmaların varlıklarını sürdürebilmeleri ve büyümeleri için başarılı bir finansal performans göstermeleri gerekmektedir. Artan rekabet koşullarında rekabet avantajı elde etmek için finansal performansın yüksek seviyelerde olması gerekmektedir. Kârlılık ise finansal performansın en önemli unsurlarından biridir. Öyle ki bu kâr maksimizasyonu, geçmiş yıllarda ticari işletmelerin öncelikli amacı olarak kabul edilmiştir. Günümüz modern finans teorisinde ise işletmelerin öncelikli amacı olan değer maksimizasyonunun sağlanmasında en çok rol oynayan faktörlerden biri olduğu düşünülmektedir.

Kârlılık; finansal yöneticilerin, hissedarların, potansiyel yatırımcıların, kreditorlerin vb. dikkat ettiği önemli bir göstergedir. Yöneticiler, firma değerini uzun vadede maksimum kılmak amacıyla kârlılığı artıracak kararlar almak istemektedirler. Hissedarlar açısından da kârlılığın artması önemlidir. Çünkü hissedarlar, ortağı olduğu işletmenin kâr elde etmesini ve bu kârı kendileriyle paylaşması beklemektedir. Kreditorler ve potansiyel yatırımcılar içinde kârlılık açısından benzeri bir önem söz konusudur. Kreditorler; finansman talep eden işletmeleri değerlendirirken, yatırımcılar işletmeye ortak olmayı düşünürken ilk baktıkları hususlardan biri, işletmenin istikrarlı bir kârlılığa sahip olup olmadığıdır. Zira kârlılığı yüksek seyreden ve istikrar içeren işletmelerin; istikrarlı büyüme, işletme değerini maksimize etme, yükümlülüklerini yerine getirebilmesi kuvvetle muhtemeldir. Buna karşın kârlılığı genel olarak ya da piyasadaki rakiplerine göre düşük seviyede olan işletmelerin küçülmeleri, finansal sıkıntıya girerek yükümlülüklerini yerine getirememeleri ve hatta iflasa sürüklenmeleri söz konusu olabilmektedir.

İşletmelerin kârlılıkları ve kârlılık üzerinde etkili etmenlerin analiz edilmesi, finansal yöneticilerin yanı sıra iç ve dış diğer paydaşları da yakından ilgilendiren, stratejik öneme sahip bir husustur. Finansal yatırımcılar; kârlılık üzerinde etkili olan hususları bildiklerinde kararlarında daha rasyonel davranabilme, olası kâr kayıplarına ve firma değerinin azalmasına yönelik tehditlere karşı tedbirler alabilme gibi avantajlara kavuşmaktadırlar.

Türkiye son yıllarda Dünya TGD sektörü içerisindeki payını artırmakta ve bu sektörde önemli ülkelerden biri olarak kabul edilmektedir. Avrupa Birliği ile 1996 yılında gerçekleştirilen Gümrük Birliği Anlaşması ile AB pazarına hızlı bir giriş yapan Türkiye, geçmiş yıllar içerisinde konumunu giderek sağlamlaştırmış ve sektöre yön veren ülkelerden biri haline gelmiştir.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 2021 yılı Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Sektörü Raporu’na göre; Türkiye’de 2020 yılsonu itibarı ile bu sektörde 60.242 işyeri bulunmakta ve 1.135.771 kişiye istihdam sağlanmaktadır. Sektörün toplam üretim değeri 408,78 Milyar TL civarındadır. Bu üretimde ilk sırayı 234,28 Milyar TL ile Tekstil Sektörü almaktadır. Tekstil Sektörünü sırasıyla 153,60 Milyar TL ile Hazır Giyim Sektörü, 20,91 Milyar TL ile Deri ve Deri Ürünleri Sektörü takip etmektedir.

Tablo 1: İmalat Sanayi Sektörleri Faktör Maliyeti ile Katma Değeri

	2018		2019		2020	
	Milyon TL	%	Milyon TL	%	Milyon TL	%
İmalat Sanayi	463.187	100	488.797	100	644.628	100
Gıda Ürünleri Sanayi	44.864	9,7	53.861	11,0	64.475	10,0
Tekstil Ürünleri Sanayi	44.724	9,7	47.226	9,7	63.620	9,9
Ana Metal Sanayi	48.360	10,4	32.797	6,7	55.145	8,6
Motorlu Kara Taşıtları Sanayi	36.101	7,8	38.885	8,0	52.230	8,1
Fabrikasyon Metal Ürünler İmalatı	32.267	7,0	35.599	7,3	47.094	7,3
Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	28.386	6,1	30.237	6,2	43.749	6,8
Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine/Ekipman İmalatı	28.344	6,1	30.795	6,3	41.621	6,5
Hazır Giyim Sanayi İmalatı	27.410	5,9	31.744	6,5	36.033	5,6
Deri/Deri Ürünleri İmalatı	3.362	0,7	4.160	0,9	4.071	0,6
Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Sektörü (TGD)	75.496	16,3	83.130	17,0	103.725	16,1
Toplam						

Kaynak: Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri Sektörleri Raporu (2021).

Tablo 1’de 2018, 2019 ve 2020 yıllarında imalat sanayi sektöründe yaratılan kayma değer miktarları yer almaktadır. Tablo incelendiğinde imalat sanayi sektöründe toplam üretilen katma değer içerisindeki en büyük paya sahip sektörün TGD sektörü olduğu görülmektedir. Tablo verilerine göre; TGD sektörü tarafından yaratılan katma değer açısından Deri ve Deri Ürünleri Sektörü’nün payının diğer TGD sektörlerine düşük seviyede kaldığı söylenebilir.

2020 yılında Dünya’da TGD sektörü toplam ihracatı yaklaşık 1 Trilyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Tekstil sektörünün ihracatı yaklaşık 361 Milyar \$, hazır giyim sektörünün ihracatı yaklaşık 420 Milyar \$ ve deri ürünleri sektörünün ihracatı yaklaşık 218 Milyar \$’dır. TGD sektöründe Dünya’nın en büyük üreticisi ve tedarikçisi konumunda olan Çin’in 2020 yıl sonu verilerine göre; toplam TGD ihracatı yaklaşık 345,39 Milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Çin’in 2020 yılında Dünya’da tekstil ihracatından aldığı pay %43, hazır giyim ihracatından aldığı pay %30 ve deri ürünleri ihracatından aldığı pay yaklaşık olarak %30 olarak gerçekleşmiştir. Aynı yılda Türkiye tekstil ürünlerinde 12,34 Milyar \$ ihracat yaparak Dünya TGD sektörü ihracatında yaklaşık %3,5 pay sahibi olmuştur. Hazır giyim ürünlerinde yaklaşık 14,99 Milyar \$’lık ihracat yapan Türkiye’nin bu sektör içerisindeki ihracat payı yaklaşık %3,6’dır. Deri ve deri ürünleri sektöründe ise tekstil ve hazır giyim sektörüne göre daha düşük bir üretim hacmine sahip olan Türkiye, 2020 yılında deri ihracatında öncü ülkeler arasına girememiştir (Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri Sektörleri Raporu, 2021).

Yukarıda verilere göre Çin, TGD sektörlerinde yüksek üretim ve ihracat rakamlarıyla kilit ülke konumundadır. Ancak 2020 yılı başlarında Çin’de ortaya çıkan başta Çin olmak üzere bütün Dünya ülkelerinde yıkıcı etkiler oluşturan Covid-19 pandemisi, dünya ekonomisinde dengeleri önemli ölçüde değiştirmeye başlamıştır. Dünya genelinde bir tedarik problemi baş göstermiştir. Bu durum TGD sektörünü de etkilemiştir. Çin’den TGD sektörlerine yönelik ürünler ithal eden AB ülkeleri dâhil olmak üzere birçok ülke, tedarik sıkıntıları yaşamaya başlamıştır. Tedarik sıkıntısı yaşayan ülkeler farklı pazarlara yönelmişlerdir. Bu durum Çin’e



Yıldırım, H. (2023). Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 789-807. Doi: 10.25295/fsecon.1199194

kıyasla daha katma değerli ürünler üreten ve Avrupa ülkelerine daha yakın konumda bulunan Türkiye’yi daha plana çıkarmaya başlamıştır.

Covid- 19 salgınının çıkarmış olduğu tedarik sıkıntısı ve bu doğrultuda yeniden şekillenen TGD sektörü dengeleri Türkiye için önemli bir fırsat olarak görülebilir. Türkiye’de faaliyet gösteren TGD sektörü işletmelerinin başarılı performans göstermeleri ve nihayetinde sektörün gelişimi, Türkiye’nin ekonomik büyümesi açısından önemli bir rol oynayabilecektir. Bu önemden hareketle çalışmanın amacı, Türkiye’de Borsa İstanbul’da işlem gören TGD sektörü işletmelerinde kârlılığı etkileyen firmaya özgü ve makroekonomik faktörlerin analizi olarak belirlenmiştir. Bu amaç doğrultusunda 2013-2020 döneminde BİST’te işlem gören 20 işletmenin yıllık finansal verileri ile ilgili dönemde Türkiye’nin makroekonomik verileri, Dinamik Panel Veri Analizi yöntemi ile analiz edilecektir. Bu analiz ile TGD sektörü işletmelerinde kârlılık üzerinde içsel ve dışsal faktörlerin neler olduğu ve bu faktörler ile kârlılık arasındaki ilişkilerin yönü ortaya konulmaya çalışılacaktır.

Çalışmanın literatüre olan katkısı üç farklı açıdan değerlendirilebilir. Birincisi finansal yöneticiler açısındandır. Kârlılık üzerinde etkili olan faktörlerin ve bu faktörlerin kârlılığa hangi yönde etki ettiğinin belirlenmesi, finansal yöneticilere alacakları kararlarda yardımcı olabilir. İkincisi potansiyel yatırımcılar açısındandır. Potansiyel yatırımcılar yapacakları yatırımlarda kâr elde etmek istemektedirler. TGD sektörüne yatırım düşüncesinde olan potansiyel yatırımcılar, yatırım yapacakları işletmenin kâr durumunu ve kârlılık üzerinde olan faktörleri bilirlerse daha rasyonel yatırım kararları verme imkânı elde edebileceklerdir. Üçüncüsü ülke açısından değerlendirilebilir. Şayet TGD sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, kârlılıkları üzerinde etkili olan unsurları bilerek uzun vadeli stratejik planlarında daha sağlıklı karar verirler ise işletmelerin ve dolayısıyla sektörün gelişimi hızlanabilecektir. Bu gelişim de ülke ekonomisine; katma değer yaratma, istihdam olanağı ve dolayısıyla ekonomik büyüme bağlamında önemli katkılar sunabilecektir.

2. Literatür Araştırması

Daha önce de değinildiği üzere sürdürülebilir başarısında en önemli etkenlerden biri olan kârlılık, uzun yıllardır finans literatüründe yoğun olarak tartışılmaktadır. Tablo 2’de imalat sanayi işletmelerinde kârlılık ve kârlılık üzerinde etkili olan faktörlerin incelendiği yerli ve yabancı literatürün bir özeti sunulmuştur.

Tablo 2: Konu ile İlgili Literatür Özeti

Yazar(lar) Yayın Yılı	Örneklem	Analiz Dönemi	Analiz Yöntemi	Kullanılan Değişkenler	Bulgu(lar)
Ratnayeke (2000)	<i>Yeni Zelanda’da Faaliyet Gösteren 109 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	1986-1987	Regresyon Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişkenler: Net Kâr/Satışlar, Net Kâr-Vergiler /Satışlar, Net Kâr /Katma Değer, Net Kâr-Vergiler /Katma Değer. Bağımsız Değişkenler: Sermaye Yoğunluğu, Verimlilik Düzeyi, Ölçek Ekonomisi, Sektör Büyüme Oranı, Sektördeki Yabancı Pay Sahipliği Oranı.	Sektördeki yabancı sahiplik oranı ile kârlılık arasında negatif; ölçek ekonomisi, sektör büyüme oranı, verimlilik oranı ve sektör yoğunluğu ile kârlılık arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir.
Goddard vd. (2005)	<i>İtalya, İspanya, Belçika, Fransa ve İngiltere’de Faaliyet Gösteren 12508 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	1993-2001	Dinamik Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: Toplam Aktif Büyüklüğü, Pazar Büyüklüğü, Finansal Kaldıraç, Likidite Oranı.	Aktif kârlılık oranı ile kârlılığın bir dönem gecikmeli değeri, Pazar payı ve likidite oranı arasında pozitif; finansal kaldıraç ve işletme büyüklüğü ile kârlılık arasında negatif bir ilişki tespit edilmiştir.
Öz & Güngör (2007)	<i>İMKB’ye Kayıtlı 68 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	1992-2005	Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Brüt Satış Kârı. Bağımsız Değişkenler: Alacak Devir Hızı (ADH) Alacak Devir Süresi (ADS), Stok Devir HIZI (SDH), Ticari Borçlar Devir Süresi (TBDS), Net Ticaret Süresi (NTS). Kontrol Değişkenleri: Mali Duran Varlıklar, Firma Büyüklüğü ve Finansal Borçlar.	SDH, ADS, TBDS ve NTS ile kârlılık arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak modele dâhil edilen firma büyüklüğü ve mali duran varlıklar ile kârlılık arasında pozitif bir ilişki vardır. Finansal borçların kârlılık üzerindeki etkisi ise negatiftir.
Aydeniz (2009)	<i>İMKB’ye Kayıtlı 31 adet Gıda ve İçecek İşletmesi</i>	1998-2007	Doğrusal Regresyon Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişkenler Faiz ve Vergi Öncesi Kâr; Özkaynak Kârlılık Oranı; Faiz, Vergi ve Amortisman Öncesi Kâr; Aktif Kârlılık Oranı, Satışların Kârlılık Oranı; Vergi Sonrası Net Faaliyet Kârı. Bağımsız Değişkenler: İMKB 100 Endeksi; TÜFE, ÜFE; ABD Doları; Faiz Oranı; GSMH Büyüme Oranı, Dış Ticaret Dengesi (DTD) ve İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı.	Kullanılan finansal performans göstergelerinin birçoğuyla makroekonomik göstergeler arasında ilişki tespit edilmiştir. Örneğin; Özkaynak kârlılık oranı ile ÜFE arasında negatif; TÜFE, İMKB 100 endeksi, GSMH büyüme oranı arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Ayrıca Faiz ve Vergi Öncesi Kâr ile kapasite kullanım

					oranı, İMKB 100 endeksi ve DTD arasında pozitif bir ilişki vardır.
Özmen, Şahinöz & Yalçın (2012)	<i>İmalat Sanayi İşletmeleri (Büyük ve Küçük Ölçekli Yaklaşık 6000 İşletme)</i>	1996-2008	Dinamik Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Kâr Marjı. Bağımsız Değişkenler: Kaldıraç Oranı, Likidite Oranı, Varlık Yapısı, Firma Büyüklüğü, GSYİH Büyüme Oranı, Finansal Gelişmişlik, Reel Efektif Döviz Kuru, İhracat Yoğunluğu, Kamu Borcu.	İşletme büyüklüğü, ihracat yoğunluğu, finansal gelişmişlik ve ekonomik büyüme ile kârlılık arasında pozitif; kamu borcu, reel efektif döviz kuru, kaldıraç oranı ve varlık yapısı ile kârlılık arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
Saldanlı (2012)	<i>İMKB’ye Kayıtlı 54 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	2001-2011	Çoklu Doğrusal Regresyon Yöntemi	Bağımlı Değişkenler: Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: Alacak Devir Hızı (ADH); Stok Devir Hızı (SDH); Borç Devir Hızı (BDH); Aktif Devir Hızı (ADH); Net Ticaret Süresi (NTS) ve Likidite Oranları (Nakit Oranı, Cari Oran ve Asit Test Oranı).	Likidite oranları, aktif kârlılığı negatif yönde etkilemektedir.
Aygün (2012)	<i>İMKB’ye Kayıtlı 107 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	2000-2009	Regresyon Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: Nakit Dönüşüm Süresi, Alacakların Tahsil Süresi, Kısa Vadeli Borç Ödeme Süresi, Stok Tutma Süresi. Kontrol Değişkenleri: Firma Büyüklüğü, Finansal Kaldıraç, Satışlardaki Büyüme ve Cari Oran.	Alacakların ortalama tahsil süresi, stok tutma süresi ve borç ödeme süresi ile kârlılık arasında negatif; nakit dönüşüm süresi ile kârlılık arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir. Ayrıca kontrol değişkenleri olarak modele dâhil edilen işletme büyüklüğü, satışlardaki büyüme ve cari oran ile kârlılık arasında pozitif ilişkiler tespit edilmiştir.
Korkmaz & Karaca (2014)	<i>BİST İmalat Sanayi Endeksinde Yer Alan 78 İşletme</i>	2000-2011	Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Hisse Başına Kazanç Oranı, Özsermaye Kârlılık Oranı, Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: Net Satışlar/Aktifler Toplamı; Satılan Mamul Maliyet/Stoklar; Cari Oran, Varlık Yapısı, Mad. Dur. Var./UVY K; Net Sat./Dur. Var.; Kaldıraç Oranı.	Hisse başına kazanç oranı ile finansal kaldıraç arasında negatif; özsermaye kârlılığı ile finansal kaldıraç, duran varlıklar payı, cari oran arasında negatif; aktif kârlılığı ile finansal kaldıraç arasında negatif, satışlar ile aktif kârlılığı arasında

					pozitif; duran varlıkların aktifler içerisindeki payı ile aktif kârlılığı arasında negatif ilişkiler tespit edilmiştir.
Kocaman vd. (2016)	<i>İSO’ya Kayıtlı BİST 100 Endeksinde Yer Alan 15 Sanayi İşletmesi</i>	1997-2013	Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Ekonomik Kârlılık Oranı (FAVÖK/TOP. PASİF). Bağımsız Değişkenler: Net Kâr Marjı, Alacak Devir Hızı, Kaldıraç Oranı, Varlık Yapısı, Cari Oran, Net İşletme Sermayesi/Satışlar, Net İşletme Sermayesi Devir Hızı.	Net kâr marjı ve alacak devir hızıyla kârlılık arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif yönde; varlık yapısı ve kaldıraç oranı ile kârlılık arasında negatif yönlü bir ilişki tespit edilmiştir.
Işık & Taşgın (2017)	<i>BİST’te İşlem Gören 120 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	2005-2012	Dinamik Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: İşletme Büyüklüğü, Likidite, Sermaye Yoğunluğu, Finansal Kaldıraç, AR-GE Giderleri, Piyasa Riski ve GSYİH Büyüme Oranı.	Kârlılık ile kârlılığın gecikmeli değeri, toplam satışlar, net işletme sermayesi ve ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı; AR-GE maliyetleri ve finansal kaldıraç ile kârlılık arasında negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.
Demirci (2017)	<i>İmalat Sanayi İşletmeleri (TCMB Sektör Bilançoları Verileri ile)</i>	1996-2015	Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişken: Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: Cari Oran, Kaldıraç Oranı, Varlık Yapısı, Alacak Devir Hızı, Aktif Büyüklüğü.	Kaldıraç Oranı ve Varlık Yapısı ile kârlılık arasında istatistiksel olarak anlamlı negatif bir ilişki bulunmaktadır. Alacak Devir Hızı ve Aktif Büyüklüğü ile kârlılık arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki bulunmaktadır.
Pervan vd. (2019)	<i>Hırvatistan’da Faaliyet Gösteren 9359 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	2006-2015	Dinamik Panel Veri Analizi	Bağımlı Değişken: Aktif Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: İşletme Yaşı, Cari Oran, İşçilik Maliyetleri, Piyasa Konsantrasyonu, Sermaye Yoğunluğu, Enflasyon Oranı ve GSYİH Büyüme Oranı.	Geçmiş dönem kârlılık oranı, firma yaşı, sermaye yoğunluğu, ekonomik büyüme, oranı kârlılık üzerinde pozitif etkiliyken işçilik maliyetlerinin kârlılık üzerindeki etkisi negatiftir.

Hossain (2020)	<i>Dhaka Menkul Kıymetler Borsası (DSE) İşlem Gören 34 İmalat Sanayi İşletmesi</i>	2014-2019	Panel Veri Analizi Yöntemi	Bağımlı Değişkenler: Aktif Kârlılık Oranı, Özsermaye Kârlılık Oranı. Bağımsız Değişkenler: Likidite Oranı, Finansal Kaldıraç Oranı, Yönetimsel Verimlilik, Satışlardaki Büyüme, Sermaye Yoğunluğu, İşletme Büyüklüğü, Çalışma Sermayesi, Enflasyon Oranı, Ekonomik Büyüme.	Likidite ve finansal kaldıraç kullanımı ile kârlılık arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif; yönetimsel verimlilik, sermaye yoğunluğu ve satışların büyümesi kârlılığa pozitif etki etmektedir.
----------------	--	-----------	----------------------------	---	---

Kaynak: İlgili çalışmalardan derlenerek tarafımızca oluşturulmuştur.

Tablo 2 incelendiğinde işletmelerin kârlılık belirleyicilerinin araştırıldığı çalışmalarda genellikle firma kaynaklı (içsel) faktörlere odaklanıldığı görülmektedir. Firma dışından kaynaklanan göstergelerin incelendiği çalışmalar bulunmakla birlikte sayıları görece kısıtlıdır. Yapılmış çalışmalardan ulaşılan bir diğer sonuç, ise kârlılığı etkileyen faktörlerin inceleme dönemi, inceleme metodu, örneklem vb. ile değişiklik gösterdiğiidir.

Konu ile ilgili daha önce yapılmış çalışmalarda genel olarak işletmelerinin bir bütün halinde incelendiği görülmektedir. Ancak sektörlerinin genel yapıları farklılık arz edebilmektedir. Bu sebeple çalışmada spesifik olarak tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin kârlılıkları, firmaya özgü faktörler ile birlikte makroekonomik göstergeler kullanılarak analiz edilmektedir.

3. Metodoloji

Bu çalışma 2013-2020 yılları arasında BİST bünyesinde işlem gören, Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri/Deri Ürünleri sektöründe faaliyet gösteren işletmeler kapsamaktadır. Analiz kapsamında incelenen işletmeler Tablo 3’te sunulmuştur.

Tablo 3: Analiz Kapsamında İncelenen İşletmeler

NO	BORSA KODU	UNVANI	NO	BORSA KODU	UNVANI
1	ATEKS	Akın Tekstil A.Ş.	11	KRTEK	Karsu Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
2	ARSN	Arsan Tekstil Ticaret ve Sanayi A.Ş.	12	KORDS	Kordsa Teknik Tekstil A.Ş.
3	BRKO	Birleşik Koyunlular Mensucat Ticaret ve Sanayi A.Ş.	13	LUKSK	Luks Kadife Ticaret ve Sanayi A.Ş.
4	BRMEN	Birlik Mensucat Ticaret ve Sanayi A.Ş.	14	MNDRS	Menderes Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
5	BOSSA	Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri T.A.Ş.	15	RODRG	Rodrigo Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
6	DAGI	Dagi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş.	16	ROYAL	Royal Halı İplik Tekstil Mobilya Sanayi ve Ticaret A.Ş.
7	DERIM	Derimod Konfeksiyon Ayakkabı Deri San.ve Tic.A.Ş.	17	SKTAS	Söktaş Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.
8	DESA	Desa Deri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	18	SNPAM	Sönmez Pamuklu Sanayii A.Ş.
9	DIRIT	Diriliş Tekstil Sanayi ve Ticaret A.Ş.	19	YATAS	Yataş Yatak ve Yorgan Sanayi Ticaret A.Ş.
10	HATEK	Hateks Hatay Tekstil İşletmeleri A.Ş.	20	YUNSA	Yünsa Yünlü Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Çalışmada kapsamında incelenen kuruluşlar Tablo 3’te yer almaktadır. Analiz için gerekli işletme verileri ve makroekonomik veriler; FİNNET veri tabanından, ilgili kuruluşların finansal tabloları ve denetim raporlarından; makroekonomik veriler ise TÜİK ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistem’inden (EVDS) temin edilmiştir.

Yapılan analizde faaliyet kârlılığını temsilen ekonomik rantabilite oranı tercih edilmiştir. Bu oran hem işletmelerin kârlılık performanslarının ölçümünde hem de işletmelerin yatırımcılar ve kreditorler tarafından değerlendirilmesi aşamasında yaygın olarak kullanılmaktadır. Ekonomik rantabilite işletmelerin varlıklarını faaliyetlerinde ne kadar etkin kullandığının önemli bir göstergesidir. Bu oranın diğer kârlılık oranlarından farkı, finansal kaldıraç kullanımı ve vergi uygulamalarının işletme üzerindeki etkisinden bağımsız doğrudan firmanın faaliyet etkinliğini ölçmesidir. Yapılan analizlerde bu oranın kullanımı, yüksek faaliyet verimliliğine ve aynı zamanda yüksek vergi ve finansman maliyetlerine sahip işletmelerin düşük derecede kârlı görünmelerini engellemektedir (Demirci, 2017: 385). Analizin firmaya özgü açıklayıcı değişkenleri; finansal kaldıraç kullanımı, firma büyüklüğü ve likidite durumudur. Makroekonomik açıklayıcı değişkenler ise; reel GSYİH’deki büyüme, TÜFE ve faiz oranıdır. Çalışmada kullanılan değişkenler belirlenirken daha önce yapılmış çalışmalar incelenmiş, kârlılık üzerinde etkisi sıklıkla kanıtlanan değişkenler, modelin anlamlılığını sağlayacak şekilde çeşitli kombinasyonlar denenerek seçilmiştir. Analizde kullanılan değişkenlere ait tanımlamalar Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4: Analizde Kullanılan Değişkenler

DEĞİŞKENLER (SEMBOL)	AÇIKLAMA
Bağımlı Değişken	
FVOK	FVÖK ((Vergi Öncesi Kâr + Finansman Giderleri) /Toplam Varlıklar (Kaynaklar))
Bağımsız Değişkenler	
LEVERAGE	Toplam Yabancı Kaynaklar/ Kaynaklar
LIQ	Dönen Varlıklar/Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar
SIZE	Toplam Net Satışların Logaritması
GDP	GSYİH’deki Yıllık % Değişim
CPI	TÜFE (2003=100) Yıllık % Değişim
INTEREST	Bankalarca İhtiyaç Kredilerine (TL) Uygulanan Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranı

Tablo 4’te yapılan analizde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenler yer almaktadır. Bu değişkenlere ait özet istatistikler Tablo 5’te sunulmuştur.

Tablo 5: Değişkenlerin Özet İstatistikleri

Değişken	G. Sayısı	Ortalama	Std. Sapma	Min	Max
FVOK	160	5.751688	6.972386	-23.53	23.35
LEVERAGE	160	57.61912	28.85916	4.31	298.55
LIQ	160	1.539687	1.289011	0.03	9.98
SIZE	160	18.68419	1.620321	14.02347	22.35981
CPI	160	10.84	3.283931	7.49	16.33
GDP	160	4.50375	2.550244	0.78	8.49
INTEREST	160	18.28875	4.325349	13.33	26.84

Özet istatistiklere göre; tekstil, hazır giyim ve deri ürünleri sektöründeki işletmelerin faaliyetlerini kârlı bir şekilde sürdürmektedirler. Bu dönemde ilgili firmaların finansal kaldıraç kullanımları %57 seviyelerindedir. Bu rakama göre TGD işletmelerinin kaynaklarının yarısından fazlası yabancı kaynaklardan oluşmaktadır. Cari oran ortalama 1,5 seviyesindedir. Bu rakama göre; TGD işletmeleri, kısa vadeli yabancı kaynaklarının 1,5 katı dönen varlığa sahiptir. İlgili dönemde ortalama ekonomik büyüme %4,5 seviyelerindedir. Bu oran, gelişmekte olan ülkeler için orta düzeyde kabul edilebilir. Ayrıca Tablo 5’e göre, bu dönemde en yüksek standart sapma net satışlarda en düşük ise cari oranda gerçekleşmiştir.

Tablo 6: Değişkenlere İlişkin Korelasyon Matrisi

	FVOK	LEVERAGE	LIQ	SIZE	CPI	GDP	INTEREST
FVOK	1.000						
LEVERAGE	-0.1251	1.000					
LIQ	0.0613	-0.4585	1.000				
SIZE	0.6171	0.0366	-0.1460	1.000			
CPI	0.1849	0.1792	-0.2294	0.1053	1.000		
GDP	-0.0784	-0.2045	0.2081	-0.0891	-0.6441	1.000	
INTEREST	0.1132	0.1130	-0.2091	0.0862	0.8817	-0.6001	1.000

Panel Veri Analizlerinde, bağımlı değişkenin geçmiş değerlerinin cari dönem üzerinde etkisi bulunmakta ise bağımlı değişkenin gecikmeli değerini modele açıklayıcı değişken olarak dâhil eden dinamik tahminler önerilmektedir. Kârlılığın geçmiş dönem değerinin cari dönemde etkili olabileceği daha önce yapılmış çalışmalarda ortaya konmuştur. Bu sebeple çalışmada dinamik panel veri analizi yapılması uygun bulunarak veriler, Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM) tahminlerinin en gelişmiş ve üstün versiyonu olarak kabul edilen Arellano-Bover/ Blundell- Bond (1998) İki Aşamalı Sistem GMM yöntemi kullanılarak analiz edilmiştir.

İlgili literatür ve kullanılan analiz yöntemi doğrultusunda oluşturulan analiz modeli aşağıdaki gibidir;

$$FVOK_{it} = \alpha_0 + \beta_1 FVOK_{it-1} + \beta_2 LEVERAGE_{it} + \beta_3 SIZE_{it} + \beta_4 LIQ_{it} + \beta_5 GDP_{it} + \beta_6 CPI_{it} + \beta_7 INTEREST_{it} + u_{it}$$

Modelde; α_0 sabit terimi, u_{it} hata terimini göstermektedir.

Yapılan analiz neticesinde elde edilen bulgular Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 7: Dinamik Panel Veri Analizi Bulguları

BAĞIMLI DEĞİŞKEN: FVOK				
Bağımsız Değişkenler	Katsayısı	Standart Hata	Z-İst.	P-Değeri
FVOK (-1)	0.445	0.195	2.27	0.023**
LEVERAGE	-0.050	0.030	-1.65	0.098***
LIQ	0.037	0.203	0.18	0.854
SIZE	1.536	0.701	2.19	0.029**
GDP	0.386	0.153	2.53	0.011**
CPI	0.701	0.227	3.09	0.002*
INTEREST	-0.287	0.134	-2.14	0.032**
Gözlem Sayısı:140 Araç Değişken Sayısı:13	AR (1)	0.029	AR (2)	0.178
Hansen Test İst.	0.339		Wald İst.*	627.14 (P:0,00)

*, % 1; **, % 5 ve ***, % 10 anlamlılık düzeyini belirtmektedir.

Tablo 7’de yapılan analiz sonucunda elde edilen bulgular yer almaktadır. Öncelikle Dinamik Panel Veri Analizinde yapılan analizlerin geçerli olabilmesi ve sonuçların tutarlılığı için birtakım testler yapılmaktadır. Bulgular değerlendirilmeden önce bu test sonuçlarının değerlendirilmesi gerekmektedir. AR (2) testi sonucuna (P: 0.178) göre; ikinci dereceden serisel otokorelasyon bulunmamaktadır ve tahminler tutarlıdır. Hansen test sonucuna (P: 0.339) göre, hata terimi ile araç değişkenler arasında bir korelasyon yoktur. Değişkenler dışsal ve geçerlidir. Son olarak Wald testi sonucuna (P: 0.000) göre, açıklayıcı değişkenler, bağımlı değişkeni açıklama gücüne sahiptir ve bir bütün olarak model anlamlıdır. Ayrıca bu yöntemde dikkat edilmesi gereken hususlardan biri de araç değişken sayısının birim sayısını geçmemesidir. Tablo 7’de de görüldüğü üzere araç değişken sayısı (13) birim sayısının (20) altındadır.

Yapılan analiz sonucunda aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır;

- ✓ Analizin bağımlı değişkeni olan cari dönem kârlılık (FVOK) ile kârlılığın bir dönem gecikmeli değeri arasında %5 anlamlılık düzeyinde pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bu ilişki geçmiş dönem kârlılığının cari dönem üzerinde pozitif yönde etki oluşturduğunu göstermektedir. Bu sonuç ayrıca analizin dinamik tahminci ile yapılmasının uygunluğunu da ortaya koymaktadır.
- ✓ Kârlılık ile finansal kaldıraç kullanımı (LEVERAGE) arasında %10 anlamlılık düzeyinde negatif bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuca göre, finansal kaldıraç kullanımı TGD sektöründeki işletmelerin kârlılıkları üzerinde negatif etkilidir.
- ✓ Kârlılık ile işletme büyüklüğü (SIZE) arasındaki ilişki %5 anlamlılık düzeyinde pozitifdir. Bu sonuca göre; TGD sektörü işletmelerinin satışlarında yaşanan artış, işletmelerin kârlılıkları üzerinde pozitif etkilidir.
- ✓ Kârlılık ile ekonomik büyüme (GDP) arasındaki ilişki %1 anlamlılık düzeyinde pozitifdir. Bu sonuca göre; ekonomik büyüme, TGD sektörü işletmelerinin kârlılıkları üzerinde önemli derecede pozitif etkilidir.
- ✓ Kârlılık ile Tüketici Fiyat Endeksi (TUFİ) arasındaki ilişki %1 anlamlılık düzeyinde pozitifdir. Bu sonuca göre; Tüketici Fiyat Endeksi’nde yaşanan artış, TGD sektörü işletmelerinin kârlılıkları üzerinde pozitif etkili olmaktadır.

- ✓ Kârlılık ile faiz oranı (INTEREST) arasındaki ilişki %5 anlamlılık düzeyinde negatiftir. Bu sonuca göre; faiz oranı artışı, TGD sektörü işletmelerinin kârlılıkları üzerinde negatif etkili olmaktadır.

Analiz sonucunda elde edilen bulgular birlikte değerlendirildiğinde kârlılık üzerinde etkisi olduğu düşünülerek modele dahil edilen firmaya özgü faktörlerin önemli bir kısmının kârlılık üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra makroekonomik faktörlerin önemli derecede etkisi olduğu görülmektedir. Bu sonuçlar, Türkiye’de Borsa İstanbul’da işlem gören TGD sektörü işletmelerinin kârlılıkları için makroekonomik faktörlerin etkisini önemini ortaya koymaktadır.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Türkiye’de tekstil, giyim eşyası ve deri sektöründe kârlılığı etkileyen dinamiklerin (firmaya özgü ve makroekonomik) belirlenmesi amacıyla yapılan çalışma sonucunda kârlılık ile geçmiş dönem kârlılık oranı, finansal kaldıraç kullanımı, işletme büyüklüğü, ekonomik büyüme, faiz oranı ve TÜFE arasında istatistiksel açıdan anlamlı ilişkilere ulaşılmıştır. Bu dinamiklerden geçmiş dönem kârlılığı, satışların büyüklüğü, TÜFE’deki değişim kârlılık üzerinde pozitif; finansal kaldıraç kullanımı ve imalat sanayi kapasite kullanım oranı negatif etki yaratmaktadır.

Kârlılığın gecikmeli değeri ile cari dönem kârlılık arasındaki pozitif ilişki, Goddard (2005); Işık & Taşgın (2017); Pervan vd. (2019) çalışmalarıyla uyumludur. Dolayısıyla işletmelerin kârlılık durumlarının geçmiş dönemlerden etkilenen, gelecek dönemleri etkileyebilen bir yapıya sahip olduğu söylenebilir.

Kârlılık ile finansal kaldıraç arasındaki negatif ilişki; Goddard (2005); Öz & Güngör (2007); Özmen, Şahinöz & Yalçın (2012); Korkmaz & Karaca (2014); Kocaman vd. (2016); Işık & Taşgın (2017); Demirci (2017); Hossain (2020) çalışmalarıyla uyumludur. Bu sonuca göre finansal kaldıraç kullanımı TGD sektörü işletmelerinde kârlılığı düşürmektedir. TGD sektöründeki işletmelerinin kârlılıklarını artırmak amacı ile finansal kaldıraç seviyelerini azaltmaları gerektiği ifade edilebilir.

Kârlılık ile işletme büyüklüğü arasında tespit edilen ilişkide literatürdeki birçok çalışmayla uyumludur. Aygün (2012); Öz & Güngör (2007); Özmen, Şahinöz & Yalçın (2012); Korkmaz & Karaca (2014); Demirci (2017) çalışmalarında işletme büyüklüğü ile kârlılık arasında pozitif ilişkiler tespit etmişlerdir. Bu sonuca göre, TGD sektörü işletmelerinin büyüklüğü kârlılıklarını pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuçtan hareketle TGD sektöründeki işletmelerinin daha büyük ölçekte faaliyet göstermelerinin kârlılıklarını artıracığı düşünülebilir.

TÜFE ile kârlılık arasında tespit edilen pozitif ilişki Aydeniz (2009); Pervan vd. (2019) çalışmalarıyla uyumludur. Enflasyonun firmalar üzerindeki etkisi negatif ve pozitif olabilmektedir. Enflasyonist ortamlarda girdi maliyetleri yükselerek kârlılık üzerinde negatif bir etki oluşturabilir. Buna karşın yüksek enflasyon ortamında artan fiyatlardan işletmelerin kârlılıkları pozitif olarak da etkilenebilir. Şayet işletme, stoklu çalışma şartlarına uygun bir sektörde ise ve gelecekte fiyatlar genel seviyesinin yükseleceğini ön görerek önceden stoklarını artırmışsa fiyat hareketlerindeki yükselme, ilgili işletmenin kârlılığının artmasını sağlayabilir. TGD sektörü işletmelerinin genel yapısına bakıldığında bu işletmelerin stoku

çalışabilen işletmelerdir. Dolayısıyla düşük fiyatlar ile elde edilmiş stokların, fiyatların yükselmesi ile birlikte yüksek fiyatlara satılmasının işletmelerin kârlılıklarını artırdığı söylenebilir.

Ekonomik büyüme ile kârlılık arasında tespit edilen pozitif yönlü ilişkide literatürdeki çalışmalar (Aydeniz, 2009; Özmen, Şahinöz & Yalçın, 2012; Işık & Taşgın, 2017; Pervan vd., 2019) ile uyumludur. Ekonomik büyüme dönemlerinde, işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlere yönelik talebin artması sonucunda firma satışlarında bir artış meydana getirmekte ve bu artışta işletme kârlılığının artmasını sağlayabilmektedir. Bu sonuca göre; üretimin arttığı dönemlerde diğer işletmelerdeki gibi TGD sektörü işletmeleri de bu büyümeden yararlanmakta ve kârlılıklarını artırmaktadırlar.

Faiz oranının kârlılık üzerinde anlamlı ve negatif bir etki oluşturduğu tespit edilmiştir. İhtiyaç kredisi faiz oranlarında meydana gelen artışlar, tüketicilerin mal ve hizmet taleplerinde azalışa sebep olabilmektedir. Toplam talepte yaşanan azalışlar ise işletmelerin kârlılıklarını olumsuz etkileyebilmektedir. Bu doğrultuda kârlılık ile faiz oranı arasındaki negatif ilişki, faizlerin toplam talep üzerindeki negatif etkisi ile açıklanabilir.

Çalışma kapsamında yapılan analiz neticesinde, TGD sektörü işletmelerinin kârlılıkları üzerinde firmaya özgü faktörlerin yanı sıra makroekonomik faktörlerinde önemli bir etkisi olduğu saptanmıştır. Elde edilen bulgular ışığında TGD sektöründe faaliyet gösteren işletmelere finansal kaldıraç kullanımını kısıtlamaları, satışlarını artırmaları ve stratejik kararlarını makroekonomik ortamı iyi analiz ederek almaları önerilebilir. Bu sayede işletmeler, sürdürülebilir kârlılıklarını artırarak hem işletmenin hem de sektörün gelişimini hızlandırabileceklerdir. TGD sektörünün gelişimi ise Türkiye’nin ekonomik büyümesi adına büyük katkılar sunabilecektir. Ayrıca Covid- 19 pandemisi sonrasında TGD sektöründe yeniden şekillenen düzen içerisinde Türkiye’nin sektördeki konumunu daha ileriye taşıyabilecektir. Konu ile ilgili yapılacak çalışmalarda kârlılığı etkileme potansiyeli bulunan farklı makro ve mikro faktörler modellenerek sektörler arası kârlılık belirleyicileri karşılaştırmalı olarak araştırılabilir.

Kaynakça

- Arellano, M. & Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29–51.
- Aydeniz, Ş. (2009). Makroekonomik Göstergelerin Firmaların Finansal Performans Ölçütleri Üzerindeki Etkisinin Ölçülmesine Yönelik Bir Araştırma: İMKB’ye Kote Gıda ve İçecek İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, XXVII(II), 263-277.
- Aygün, M. (2012). Firma Performansı Üzerinde Çalışma Sermayesinin Etkisi: Türk İmalat Sektörü Üzerine Bir Uygulama. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 12(2),215-223.
- Blundell, R. & Bond, S. (1998). Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models. *Journal of Econometrics*, 87, 115-143.



Yıldırım, H. (2023). Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 789-807. Doi: 10.25295/fsecon.1199194

- Demirci, S. (2017). İmalat Sanayi Sektöründe Kârlılığın Belirleyicileri: TCMB Sektör Bilançolarıyla Panel Veri Analizi (1996-2015). *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 17(3), 381-394.
- Hossain, T. (2020). Determinants of Profitability: A Study on Manufacturing Companies Listed on the Dhaka Stock Exchange. *Asian Economic and Financial Review*, 10(12), 1496-1508.
- Ezin, Y. (2022). Tekstil Sektörünün Oran Analizi ve Topsis Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KAÜİİBFD)*, 13(25), 213-243.
- Goddard, J., Tavakoli, M. & Wilson J. (2005). Determinants of Profitability in European Manufacturing and Services: Evidence from a Dynamic Panel Model. *Applied Financial Economics*, 15(18), 1269-1282.
- Isik, O. & Tasgin, U.F. (2017). Profitability and Its Determinants in Turkish Manufacturing Industry: Evidence from a Dynamic Panel Model. *International Journal of Economics and Finance*, 9(8), 66-75.
- Kocaman, M., Altemur, N., Aldemir, S. & Karaca, S.S. (2016). Ekonomik Kârlılığı Etkileyen Faktörler: ISO 500 Sanayi İşletmeleri Uygulaması. *Mustafa Kemal Üniversitesi S.B.E. Dergisi*, 13(35), 320-332.
- Korkmaz, Ö & Karaca, S. S. (2014). Üretim İşletmelerinde Firma Karlılığının Finansal Belirleyicileri ve BİST İmalat Sanayi Uygulaması. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 14(1), 21-29.
- Öz, Y. & Güngör, B. (2007). Çalışma Sermayesi Yönetiminin Firma Karlılığı Üzerine Etkisi: İmalat Sektörüne Yönelik Panel Veri Analizi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 319-332.
- Özmen, E., Şahinöz, S. & Yalçın, C. (2012). *Profitability, Saving and Investment of Non-Financial Firms in Turkey*. (Working Paper No: 12/14). <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/b508d0c6-7787-4862-8768-c92645d5c1aa/WP1214.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-b508d0c6-7787-4862-8768-c92645d5c1aa-m3fw5-6> , Erişim Tarihi: 30.10.2022.
- Pervan, M., Pervan, I. & Ćurak, M. (2019). Determinants of Firm Profitability in the Croatian Manufacturing Industry: Evidence From Dynamic Panel Analysis. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 968-981, DOI: 10.1080/1331677X.2019.1583587
- Ratnayake, R. (2000). Manufacturing Profitability, Monopoly Power and Efficiency in a Small Economy: Implications on Competition Policies. *The Korean Economic Review*, 16(1), 149-163.
- Saldanlı, A. (2012). Likidite ve Kârlılık Arasındaki İlişki: İMKB 100 İmalat Sektörü Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Süleyman Demirel Üniversitesi S.B.E. Dergisi*, 2(16), 167- 176.
- Tekstil, Hazır Giyim ve Deri Ürünleri Sektörleri Raporu. (2021). *Sanayi Genel Müdürlüğü Sektör Bazlı Raporlar ve Analizler Serisi*.



Yıldırım, H. (2023). Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri. *Fiscaoconomia*, 7(1), 789-807. Doi: 10.25295/fsecon.1199194

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

Ethical Approval: The author declare that ethical rules are followed in all preparation processes of this study. In the case of a contrary situation, Fiscaoconomia has no responsibility, and all responsibility belongs to the study's author.



Yıldırım, H. (2023). Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri. *Fiscaoconomia*, 7(1), 789-807. Doi: 10.25295/fsecon.1199194

Macro and Micro Dynamics of Profitability in The Textile, Wearing Apparel and Leather Industry in Turkey

Hakan Yıldırım

Extended Abstract

Commercial companies are established to produce goods and services and to make a profit. With globalization activities, competition for companies has increased. Under the conditions of sharpening competition, companies need to display a successful financial performance in order to survive and grow their existence. In order to gain a competitive advantage in increasing competitive conditions, financial performance must be at high levels. Profitability is one of the most important elements of financial performance. In addition to financial managers, shareholders, potential investors and creditors pay attention to profitability when they make decisions.

Managers want to make decisions that will increase profitability in order to maximize firm value in the long term. Increasing profitability is also important for shareholders because the shareholders expect from the businesses to make a profit and they share this profit with them. There is a similar importance in terms of profitability for creditors and potential investors. Analyzing the profitability of businesses is an important issue that concerns all stakeholders of the businesses.

Analyzing effective factors on the profitability of businesses is a strategically significant matter for both financial managers and internal and external other shareholders. When financial investors know effective factors on profitability, they get advantages such as acting more rationally and taking measures for possible threats against loss of profits and decreasing value of firms and businesses in respective sectors.

Turkey has been increasing its share in the world textile, wearing apparel and leather (TWL) sector in recent years, and it is considered one of the important countries in this sector. Thus, Turkey has become one of the leading countries in the TWL sector in recent years. Due to the shortage of supply caused by the Covid-19 epidemic, the TWL sector is being reshaped in the world. This may be an opportunity for Turkey, which is close to EU countries. For the development of the TWL sector in Turkey, profitability must increase in the long run. The development of the TWL sector can play an important role in Turkey's economic growth.

Based on this importance, the aim of the study is to be determined as the analysis of firm-specific and macroeconomic factors that affect the profitability of companies operating in the TWL sector traded in the İstanbul Stock Exchange. The contribution of this study to the literature can be evaluated from three different perspectives. The first is for financial managers. Identifying the factors that affect profitability can help financial managers in their decisions. The second is for potential investors. Potential investors want to make a profit on their investments. Potential investors who are considering investing in the TWL sector will be able to make more rational investment decisions if they know the status of the profit of the enterprise they will invest in and the factors on profitability. The third can be evaluated in terms of country. If TWL companies know the factors that affect profitability, they will make more effective decisions. Such factors will accelerate the development of both the company

and the sector. This development also contributes to the country's economy; It will be able to make significant contributions in the context of creating added value, employment opportunities and also economic growth.

For this purpose, the annual financial data of 20 companies traded in the BIST in the 2013-2020 period and Turkey's macroeconomic data during the same period have been analyzed by the Dynamic Panel Data Analysis method. The dependent variable of the analysis of dynamic panel data is the profit before interest and tax. Independent variables are the company's financial leverage ratio, liquidity ratio, company size, CPI, GDP growth rate and interest rate.

For the analyzes made in the analysis of Dynamic Panel Data to be valid, some tests must be performed. According to the results of these tests, the model as a whole is significant. There is not intrinsic and quadratic serial autocorrelation. According to the analyzes made, both micro and macro factors have a significant impact on profitability.

As a result of the analysis, there is a positive relationship at the 5% significance level between the current period profitability (EBIT), which is the dependent variable of the analysis, and the one-period lagged value of the profitability. This relationship displays that the profitability in the previous period has a positive effect on the current period. This result also demonstrates the suitability of performing the analysis with a dynamic estimator.

There is a negative relationship between profitability and the use of financial leverage (LEVERAGE) at the 10% significance level. According to this result, the use of financial leverage has a negative effect on the profitability of companies in the TWL sector. A positive relationship has been found between profitability and liquidity. However, this relationship is not statistically significant. There is a positive relationship between profitability and firm size (SIZE) at the 5% significance level. According to this result, the increase in the sales of the companies in the TWL sector has a positive effect on the profitability of the enterprises. There is a positive relationship between profitability and economic growth (GDP) at the 1% significance level. According to this result, economic growth has a significant positive effect on the profitability of the companies in the TGL sector.

A positive relationship has been found between profitability and Consumer Price Index (TUFİ) at the 1% significance level. According to this result, the increase in the Consumer Price Index has a positive effect on the profitability of the companies in the TGL sector.

A negative relationship has been found between profitability and interest rate (İNTEREST) at the 5% significance level. According to this result, the increasing interest rate has a negative effect on the profitability of the enterprises of the TGL sector.

When the obtained findings as a result of the analysis are evaluated together, it is seen that macroeconomic factors have a significant effect on profitability as well as firm-specific factors. These results reveal the importance of the impact of macroeconomic factors on the profitability of companies in the TGL sector traded in the İstanbul Stock Exchange. As a result of the analysis, it has been determined that the TWL sector has a significant effect on the profitability of the companies, as well as the firm-specific factors, and the macroeconomic factors too. According to the obtained findings, it can be recommended that businesses



Yıldırım, H. (2023). Türkiye’de Tekstil, Giyim Eşyası ve Deri Sektöründe Kârlılığın Makro ve Mikro Dinamikleri. *Fiscaeconomia*, 7(1), 789-807. Doi: 10.25295/fsecon.1199194

operating in the TWL sector limit the use of financial leverage, increase their sales, and make their strategic decisions by analyzing the macroeconomic environment. In this way, businesses will be able to accelerate the development of both the business and the sector by increasing their sustainable profitability.

The development of the TWL sector will be able to make great contributions to Turkey's economic growth. In addition, it will be able to carry Turkey's position further in this sector within the reshaped order in the TWL sector after the COVID-19 pandemic. For future studies, it can be suggested that different macro and micro factors that have the potential to affect profitability should be modeled and the determinants of profitability among sectors should be comparatively investigated.



Research Article/Araştırma Makalesi

Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçevden Finansallaşma Tartışmaları

Financialization Debates from a Long-Term and Historical Perspective

Kerim Eser AFŞAR¹, Aylin ABUK DUYGULU², Mehmet ÖZYİĞİT³

Öz

Finansallaşma, ekonomi politik literatüründe kapitalizmin dönüşümünü açıklamak için kullanılan kavramlardan biridir. Ekollerin finansallaşma argümanlarındaki farklılıklar, kavramın kullanımını zorlaştırmakta ve kavramın açıklama gücünü zayıflatmaktadır. Çalışmanın amacı farklı tanımlardan hareketle finansallaşmanın, kapitalist birikim ilişkileri içindeki rolünü analiz etmektir. Bu nedenle makalede, finansallaşma uzun dönemli ve tarihsel bir bakış açısıyla ele alınmaktadır. Betimleyici analiz yöntemiyle elde edilen bulgulara göre kapitalist çevrimler sırasında ortaya çıkan finansal genişleme ile sermaye birikiminin, maddi üretim sürecinde ortaya çıkan tıkanmalardan dolayı finansal alana kayması olguları arasındaki farklılık, kavramın işlevselliğini de belirlemektedir. Bu ayırımın netleştirilmesiyle, finansallaşmanın sermaye açısından bir tercihten çok, sistemin ortaya çıkardığı bir zorunluluk olduğu anlaşılabilir. Bu zorunluluk, sermaye birikim sürecinde herhangi bir tıkanma olmasa dahi ortaya çıkan artı değerın yeniden bölüşümü için kritik bir belirleyiciliğe sahiptir.

Jel Kodları: B26, G00, P16

Anahtar Kelimeler: Finansallaşma, Finansal Genişleme, Sermaye Birikimi, Sistemik Birikim Daireleri

Abstract

Financialization is one of the concepts to explain the transformation of capitalism in the literature of political economy. The differences in the financialization argument of schools obscure the use of this concept and weaken its explanatory power of the concept. Therefore, in the study, financialization is discussed from a historical and long-term point of view. The aim of this study is to analyze the role of financialization in capitalist accumulation process relations based on different definitions. According to findings that are obtained by the descriptive analysis method, the difference between the financial expansions which are emerged during capitalist cycles and the shift of capital accumulation to the financial sphere due to the blockages in the material production process determines the functionality of the financialization concept. By clarifying this distinction, it can be concluded that financialization is a necessity for the capitalist system rather than a choice in terms of capital. Even if there is no blockage in the capital accumulation process, this necessity is a critical determinant for the redistribution of the resulting surplus value.

Jel Codes: B26, G00, P16

Keywords: Financialization, Financial Expansion, Capital Accumulation, Systemic Cycles of Accumulation

¹ Dr. Öğr. Üyesi, DEÜ İİBF İktisat Bölümü, eser.afsar@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-9853-0186

² Dr. Öğr. Üyesi, DEÜ İİBF İktisat Bölümü, aylin.duygulu@deu.edu.tr, ORCID:0000-0002-3279-6838

³ Dr. Arş. Gör., DEÜ İİBF İktisat Bölümü, mehmet.ozyigit@deu.edu.tr, ORCID:0000-0002-6362-9928



1. Giriş

Finansallaşma, çok boyutlu ve multidisipliner bir çalışma alanıdır. Finansallaşmanın, bazen açıklanan bir olgu bazen de bir olguyu açıklayan kavram olarak ele alınması, teorileştirmede zaman zaman belirsizliğe ve karmaşaya neden olabilmektedir. Finansallaşma literatürü bir anlamda; kimin finansallaştığı (hanehalkı/firma/devlet), süreç olarak nasıl finansallaşıldığı, finansallaşmaya neden olan unsurların neler olduğu, finansallaşmanın zaman (tarihsellik) ve mekân boyutu (gelişmiş/gelişmekte olan ülke) gibi sorular üzerinden şekillenmektedir.

Finansallaşma üzerine yapılan tartışmalar finansallaşmayı, tıpkı neoliberalizm ve küreselleşme gibi birbiriyle bağlantılı, iç içe geçmiş ve içinde bulunduğumuz yüzyıla damga vuran, tanımlanmasında ortaklaşmanın zor olduğu bir olgu olarak ele almaktadır. Bu olguların her biri, neyin neye sebep olduğunu anlamamıza katkı sağlayan ama bir o kadar da karmaşık, nedenselliklerin doğrusal ve tek boyutlu olmadığı, ilişkilerin iç içeliğini yansıtan bir içeriğe sahiptir. Finansallaşma da diğer iki olgu gibi, toplumların/ekonomilerin doğrusal olmayan, çok boyutlu, çok ölçekli karmaşıklığını anlamaya yönelik girişimin bir parçası olarak önemli bir çalışma alanıdır.

Odak noktaları farklı olsa da finansallaşmaya yönelik yaklaşımlar genellikle literatürde şu şekilde ele alınmıştır: Faiz getiren sermaye, rantiyer sınıfı gibi finansal unsurlara ve finansın hakim olduğu birikim rejimine vurgu yapanlar (Epstein & Jayadev, 2005), finansallaşmayı Post-Fordist dönemin bir unsuru olarak kabul edenler (Boyer, 2000; Boyer & Saillard, 2005), finansallaşmayı sermaye kaynağı ve biçimi olarak, uzun dalga yaklaşımı bağlamında ele alanlar (Arrighi, 2000; Vercelli, 2013), finansal olmayan şirketlerin finansallaşmasına vurgu yapanlar (Stockhammer, 2004; Orhangazi, 2008), finansallaşmanın ortaya çıkışında finansal serbestleşmenin ve deregülasyonların rolüne vurgu yapanlar (Dumenil & Levy, 2004), finansallaşmada bankaların ve merkez bankalarının rolüne odaklanan ve finansal sömürüye dayalı açıklama getirenler (Lapavitsas, 2010; Itoh, 2010; Paineira, 2010) ve finansallaşmayı açıklamada eksik tüketim ve durgunluk kavramlarından yararlanan Monthly Review yaklaşımı (Magdoff & Sweezy 1987; Sweezy & Baran, 2007; Foster 2007).

Yukarıda ifade edilen görüşler bir anlamda finansallaşmanın erken dönemine ışık tutan yaklaşımlar olarak ele alınabilir. Modern dönem finansallaşma literatüründe ise Epstein (2005) ve Lapavitsas (2010) çalışmalarından hareketle, finansallaşmanın boyutları, çeşitliliği ve etkileri üzerinden yapılan tanımlamalar ve analizler yer alır. Finansallaşmayı kurumlardaki ve iktisadi rejimlerdeki değişimleri gösteren uzun dönemli ve dengesiz bir süreç olarak ele alanlar (Palley, 2007, 2009; Vercelli, 2014) ve finansallaşmanın daha geniş içerikle ele alınması gerektiğine (Aalbers, 2019) ve gündelik hayatın finansallaşması gibi toplumsal hayat üzerindeki etkilere odaklananlar (Van der Zwan, 2014) ya da dijital finansallaşmadan söz edenler (Jain & Gabor, 2020) modern dönem literatürüne örnek verilebilir⁴. Modern dönem literatüre katkı yapan

⁴ Finans ve teknoloji alanlarının giderek yakınlaşması, Jain & Gabor (2020) tarafından dijital finansallaşma olarak tanımlanmaktadır. Dijital devrim geleneksel finansal işlemleri büyük bir hızla dönüştürmektedir (Gabor & Brooks, 2017). Langley (2020), finansallaşmayı yeni menkul kıymetleştirme süreçleri ve platform iş modelleri bağlamında incelemektedir. Çalışkan'ın (2020) kripto para piyasaları analizini finansallaşma bağlamında genişleten Küçükıralı & Afşar (2022) dijital verinin finansallaşmasına odaklanmaktadır. Bu çalışmalarda geçmiş finansallaşma literatürüne yeterli düzeyde yer verilmemektedir. Hatta Jain & Gabor, ironik bir biçimde geçmiş finansallaşma mekanizmalarına "analog finansallaşma" adını vermiştir. Bu literatür "yeni" olguları konu edindiği ve yeni olgular



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

yaklaşımlar finansallaşmaya ilişkin kuramsal farklılıkları açıklamak için ayrımsal bir nokta oluşturmamakla birlikte, finansallaşmanın çok yönlülüğü açısından dikkate alınabilir.

Aalbers (2019: 2-4), finansallaşma literatürünün genel olarak bir birikim rejimi olarak finansallaşma, hissedar değerinin yükselişi olarak finansallaşma ve gündelik hayatın finansallaşması şeklinde üç farklı kavramsallaştırma üzerinden ele alındığını ifade etmekte ve bu ayrımın yeterince kapsayıcı olmayabileceğinden hareketle aşağıdaki yedi temanın finansallaşma üzerine çağdaş araştırmaları kapsadığını öne sürmektedir:

1. Hegemonik güçlerin sonbaharına işaret eden tarihsel olarak tekrar eden bir süreç olarak finansallaşma
2. Finansal hizmetler devrimi yani, banka dışı finansal kurumların yükselişi ve bankaların iş modellerinde ücret almanın ve ücretlendirmenin artan önemi
3. Ekonominin dar anlamda finansallaşması yani finansal sektörün ekonomik anlamda giderek daha baskın hale gelmesi
4. Finansal olmayan firmaların finansallaşması yani geleneksel olarak finansal olmayan firmaların finansal sektörün alanı olan uygulamalara giderek daha fazla katılması
5. Menkul kıymetleştirme olarak finansallaştırma yani, bir dizi emtianın ticarete konu finansal varlıklara dönüştürülmesi
6. Devletin ve sağlık ve eğitim gibi yarı kamusal hizmetlerin finansallaşması
7. Hanelerin finansallaşması yani hem bireylerin hem de hanehalklarının yaşamda karar alma biçimleri açısından finansal güdülerin giderek daha baskın hale gelmesi.

Görüldüğü üzere finansallaşma; tanımlar, etkiler, herkes tarafından genel kabul gören ampirik gözlemler (stilize olgular) ve süreçler açısından ele alınmakta ve sorunlu, ancak verimli bir araştırma gündemi (Güngen, 2010) sunmaktadır.

Bu çalışmanın amacı, uzun dönemli ve tarihsel bir bakış açısından hareketle finansallaşmanın sermaye birikiminde oynadığı rolü analiz etmektir. Bu amaçla farklı finansallaşma tanımlarından ve ekollerden hareketle finansallaşmanın, kapitalist birikim ilişkileri içindeki rolüne odaklanılmaktadır. Çalışmada finansallaşma, finansın niceliksel ve niteliksel evrimi ve rolü bağlamında tarihsel, uzun dönemli ve sermaye birikim sürecinin zorunlu bir aşaması olarak kabul edilmektedir. Çalışmanın temel katkısı, kapitalist çevrimler sırasında ortaya çıkan finansal genişleme ile sermaye birikiminin maddi üretim sürecinde ortaya çıkan tıkanmalardan dolayı finansal alana kaymasının birbirinden farklı olduğunu ortaya koymaktır. Bu amacın ortaya koyulabilmesi için mübadele alanına odaklanan yaklaşımlarla üretime odaklanan yaklaşımlar arasında net bir ayrımın/tasnifin yapılması gerekmektedir. Finansallaşma

geleneksel finansal piyasalar içinde çok küçük bir paya sahip olduğu için uzun dönemli bir analiz yapmak olanaklı değildir. Örneğin kripto para piyasaları, toplam finansal piyasaları içinde %0,3'lük bir paya sahip olduğu için henüz dönüştürücü bir işleve sahip değildir. Bu nedenle çalışmada dijital finansallaşma vb. olgular kapsam dışında tutulmuştur.

literatüründe bu fark çoğunlukla ihmal edilmiştir⁵. Bu nedenle her çevrimin daralma evresi finansallaşmanın, dolayısıyla kapitalizmin bir krizi olarak değerlendirilmektedir⁶. Bu ayrımın netleştirilmemesi, finansallaşma kavramını muğlaklaştırmakta ve hatalı politika çıkarımlarına neden olmaktadır. Makalede finansallaşma ile ilgili “muğlaklığın” ortadan kaldırılması için finansallaşmanın hegemonya geçişlerinde oynadığı kritik rolün, Marksist terminoloji ve Arrighi’nin sistemik birikim daireleri kavramlarından hareketle, analiz edilmesi gerekliliği savunulmaktadır. Bu nedenle çalışmada Arrighi’nin argümanları, Neo-Marksist bir tasnifin dışında değerlendirilmiş ve Marksist bir teorik kurguya uygun hale getirilmiştir. Bir başka deyişle mübadele ilişkilerine (dolaşım alanı) odaklanan yaklaşımlardan ziyade üretim alanına odaklanan bir teorik gelenek üzerinden bir finansallaşma anlatısı tercih edilmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde, finansallaşma kavramı üzerine odaklanılmaktadır. Temel amaç literatürün tasnifinden çok betimleyici analiz yöntemiyle finansallaşma olgusuna yönelik çeşitli tanımların ve bu tanımların dayandığı varsayımların netleştirilmesidir. Bu nedenle finansallaşma argümanları, nitel veri kategorisi olarak değerlendirilip sınıflandırılmıştır. İkinci bölümde ekoller üzerinden farklı teorik bağlamlarda finansallaşmanın konumu incelenmektedir. Üçüncü bölümde, finansallaşmanın kapitalist üretim ilişkilerinin uzun dönemli hareketi içindeki işlevi ele alınmaktadır. Bölümün odağı, finansallaşmanın uzun dönemli ve tarihsel bir bakış açısıyla ele alındığında, sermaye birikiminin zorunlu bir aşaması olduğu iddiasıdır. Bu bölümde finansal balonlar ve krizlerle, maddi üretimde ortaya çıkan tıkanmadan dolayı sermayenin finansal alana doğru kayması olgusunun farklılığı tartışılmaktadır. Çalışmanın temel sonucu; finansallaşmanın, kapitalistler için bir tercihten çok, sistemin ortaya çıkardığı bir zorunluluk olduğudur. Bu zorunluluk, sermaye birikim sürecinde herhangi bir tıkanma olmasa dahi ortaya çıkan artık değerın yeniden bölüşümünden kaynaklanan bir zorunluluktur. Mübadeleye odaklanan yaklaşımlarda, finansallaşmanın sistemin yeniden üretimi için gerekli bir unsur olduğu gözden kaçabilmektedir.

2. Finansallaşma Kavramı: Ayrışmalar ve Kesişimler

1970 sonrasında kâr oranlarındaki düşme eğilimi⁷ üretken sermayenin elinde yeniden üretimle ilişkilenelememiş büyük birikimlerin (atıl sermayenin) yeni kâr olanaklarına yönelmesine sahne olmuştur. Üretim sürecine uygulanan yeni teknolojilerle birlikte kârlarda görülen görelî toparlanma, üretken sermayenin elinde birikimin oluşmasını sağlamıştır. Bu durum aynı zamanda reel sektörün finansal spekülâtif alanlara yönelmesini mümkün kılar. Uluslararası

⁵ Literatürde Vercelli (2014) ve Arrighi’nin (2000) çalışmaları, finansallaşmayı uzun dönemli ve tarihsel bir olgu olarak ele alan başlıca çalışmalardır. Ancak bu çalışmalarda, çevrimsel finansal genişlemeler ile sermaye birikimine için sorunlardan kaynaklı olarak “finansın yükselişi” arasındaki farklılıklar yeterince vurgulanmamıştır. Bu çalışmada, çevrimsel finansal genişlemelerin (kapitalist üretim mekanizmasında, dolaşım aşamasının yavaş yavaş üretim aşamasına baskın gelmeye başlaması, kapitalist kâr mekanizmasında değişikliğin ortaya çıkması ve paradan para yaratılmasının mümkün olduğu süreçler vs.) finansallaşma olarak tanımlanamayacağı iddia edilmektedir. Dolayısıyla bu çalışmada, finansallaşma olarak ele alınan sürecin muğlak kalmış, ihmal edilmiş boyutlarına odaklanılmaktadır.

⁶ Bkz. Foster (2008); Stockhammer (2010); Aalbers (2016).

⁷ Sermaye birikimi, krizler ve finansallaşma ilişkisi bağlamında literatürde önemli bir tartışma konusu olmasına rağmen kâr oranlarının düşme eğilimi yasası ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz. Bahçe & Eres (2012), Ongan (2011), Paitaridis (2018), Tsoulfidis, Tsimis & Paitaridis (2018), Shaikh (2018).



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

üretimin gelişmesi, dünya piyasasının eski koşullarını yeniden kazanması ve devletin elindeki (kamusal) metalaşmamış faaliyetlerin sermaye ilişkilerine (denetimine) açılması, yeni birikim olanakları yaratarak reel sektör elinde biriken artı değeri yükseltmiştir. Diğer taraftan kapitalist üretim biçiminin genelleşmediği coğrafyaların dünya piyasasına eklemlenmesi, sermaye için hem yeni yatırım alanları hem de sermaye açığı olan bu alanlara yönelik finansal hareketlerin hızlanması ve artmasının olanaklarını yaratır. Bu koşullar altında kapitalist üretim biçiminin ilk ortaya çıktığı andan itibaren sisteme içsel bir ilişki olan kredi ilişkileri, görülmemiş boyutlarda gelişmiştir. Böylece finansal alanın belirginleşmesi, genişlemesi, büyümesi ve derinleşmesi gerçekleşmiştir.

1970'li yılların sonunda ortaya çıkan birikim rejiminde finans sektörünün önemli bir işlev gördüğü, döneme özgü değerlendirmeler yapan yazarların dönemin tanımlanmasında dahi finansın önemini vurguladıkları görülmektedir. Öte yandan finansallaşmanın tarihsel bir olgu olarak kapitalist üretim ilişkilerinin ortaya çıkışından bu yana sistemdeki dönüşüm ve değişimlerin göstergelerinden biri olarak varlığını sürdürdüğüne dair açıklamalar da söz konusudur.

Sawyer & Ioannou (2017: 1) finansallaşmanın ortodoks sosyal bilimciler arasında halâ yaygın olarak kullanılan bir kavram olmadığını ancak finans sektörünün genişlemesiyle ilgili olarak ele alınan bir kavram olduğunu ifade ederek, hangi niteliklerin ya da özelliklerin finansallaşma olarak tanımlanabileceğinin tartışmalı olduğunu belirtmektedir. Finansallaşmanın üzerinde uzlaşmış genel kabul gören bir tanımlaması bulunmamakla birlikte⁸, yaygın olarak Epstein (2005) tarafından yapılan tanım vurgulanır. Finansallaşma, en genel biçimiyle, sermaye birikiminin doğrudan finansal sözleşmeler ve finansal mekanizmalarla sürdürülmesi; finansın bir aracılık rolü oynamasının ötesinde, bizatihi sermaye birikiminin kendisine tekabül etmesi olarak tanımlanabilir. Finansallaşma ile tüm iktisadi örgütsel yapıların, finansal amaçların ön planda tutulduğu örgütsel yapılara evrildiği ifade edilmektedir.

Aynı zamanda finansal alan, gerçek ilişkilerin yaşandığı üretim alanı üzerinde yükselen bir parazit değil, klasik ya da spekülatif olsun, tüm boyutlarıyla sermaye döngüsünün üretim ve değişimle beraber zorunlu aşamalarından biri biçiminde de tanımlanmaktadır (Bedirhanoğlu, 2010: 53). Bu bağlamda Bedirhanoğlu, Arrighi'nin Sistemik Birikim Daireleri kurgusunu reel sektör odaklı bir analiz gerçekleştirdiği için eleştirmekte ancak finansallaşmanın teorize edilmesi bağlamında Monthly Review ekolüne göre daha dinamik bir çerçeve çizdiğini iddia etmektedir.

Dolayısıyla varsayımlarda alınan pozisyonlara bağlı olarak, bazı iktisadi gelenekler, finansal kesim ile reel kesimin karmaşık, çelişkili ilişkisini ve bu ilişkinin toplumsal bütün içindeki yerini dikkate almadan, finansal sistemi reel sektörü destekleyen, sermaye birikimini hızlandıran ve sermayeyi tabana yayan bir işlev ile tanımlar. Bazı gelenekler tarihsel olarak finansal sistemi, reel sektörün tamamlayıcısı olarak işlev gören bir yapı olarak tanımlarken; bir diğer bakış açısı finansal alan ile reel sektör ilişkisinin, bu iki alan arasında bir ikame niteliği taşıdığını ifade eder. Diğer taraftan finansallaşma, düşen kâr oranlarının sonucunda kâr arayışına giren sermayenin, finansal sermaye formuna girerek finans sektöründe yeni kâr alanları yaratırken ve artan finansal kârlarla sistemin devamlılığını sağlamaya çalışan yeni bir birikim rejimini ortaya

⁸ Bkz. van der Zwan (2014: 101), Lapavitsas (2011: 611), Tellalbaş (2011: 7).

koyarken, aynı zamanda sistemik sorunların birikmesinde de bir rol üstlenmektedir. Bunun yanında olgunun ortaya çıkışını kapitalist üretim biçiminin tarihsel olarak gelişimiyle ortaya çıkan piyasa ilişkilerinin bir sonucu olarak tanımlayıp, sistemin bütününde genel ve kapsayıcı bir dönüşümü ifade ettiğini belirten yaklaşımlar söz konusudur.

Tablo 1, finansallaşmanın ilgili literatürde nasıl ele alındığını temel yaklaşımlar üzerinden özetlemektedir⁹.

Tablo 1: Finansallaşma Kavramının Ele Alınış Biçimleri

Epstein (2005)	Lapavitsas (2010)	Palley (2007, 2009)
Finansallaşma, neoliberalizm ve küreselleşmeyle birlikte ekonomik mimariyi tamamlayan üçüncü unsur olarak görülür. Bu çerçevede finansallaşma finansa dair tüm parçaların ulusal ve uluslararası düzlemde etkinliğin artması olarak kullanılır.	Bankacılık sektörünün diğer sektörlerle göre artan bağımsızlığı ve banka temelli finansman yöntemiyle birlikte sermaye piyasaları temelli finansman yönteminin önem kazanması bağlamında kullanılır. Ayrıca kavram, bireylerin finansallaşması sonucu artan hane halkı borçluluğu ve finansal müsadere kavramıyla finans kesimine artan gelir transferi bağlamında değerlendirilir.	Finans sektörünün reel sektöre göre artan önemi, reel kesimden finans kesimine kaynak aktarımı, ücretlerdeki durgunlaşmayı açıklama ve finans sektörünün iktisat politikaları yapım sürecindeki artan gücü olarak ele alınır. Finansallaşma, kurumlardaki ve iktisadi rejimlerdeki değişimleri gösteren uzun dönemli, dengesiz bir süreçtir. (Gelişme evreleri yaklaşımı)
Magdoff & Sweezy (1987); Sweezy & Baran (2007); Foster (2007)	Krippner (2005)	Harvey (2004)
Tekelci kapitalizm analizi çerçevesinde üretim ekonomisinin durgunlaştığı ve bu bağlamda ortaya çıkan toplam talep sorunun artan finansal olanaklarla çözümlenmesi bağlamında kullanılır.	Finans sektörünün ekonomi içindeki payının artması bağlamında kullanılır. Burada kastedilen, finans sektörünün GSYH içindeki payı, istihdam oranındaki payı ve finansal olmayan şirketlerin finansal karlılığındaki artıştır.	Bir sermaye birikimi rejimi olarak kullanılır. Kapitalist üretim sistemindeki aksaklıkların çözümünde önemli bir işlev gören finansal alana atfen kullanılır.
Brenner (2007)	Hilferding (1995)	Boyer (2000); Stockhammer (2004) ve Orhangazi (2008)
Yoğun rekabet sonucu ortaya çıkan aşırı üretimin eritememesi sorunu karşısında talep artışının finansal kanallar aracılığıyla sağlanması noktasında kullanılır. Borsa balonunun servet etkisi yaratması, kişilerin toplam talebinin artmasına neden olur.	Banka ve sanayi sermayesi arasındaki ilişkiyi tasvir eder. Finansın bu bağlamda tekelleşmeyi desteklediğini belirtir.	Finansallaşma kavramı, şirketlerin faaliyetlerini giderek finansal alanlara kaydırması ve sabit sermaye yatırımlarına ayrılan kaynakların azalması bağlamında kullanılmaktadır.

⁹ İktisat literatüründe finansallaşmayla ilgili çalışmalar için benzer bir tablo ve daha geniş çalışma konuları için Fasianos vd. (2018) çalışmasından yararlanılabilir.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

Van der Zwan (2014)	Sawyer (2013)	Vercelli (2014)
Yaygın bir terminolojiye dayanmasına rağmen, finansallaşma, farklı analiz düzeylerinde bir dizi ampirik olayı kapsar ve finansallaşmadaki çeşitliliğe hakim olabilmek için 3 farklı yaklaşıma hakim olmak gerekir: Finansallaşmayı bir birikim rejimi olarak gören yaklaşımlar, modern şirketlerin finansallaşmasına odaklanan yaklaşımlar ve gündelik hayatın finansallaşmasına odaklanan yaklaşımlar	Finansallaşma hızı ve biçimi, zamana ve mekâna göre değişen, farklı dönemlere sahip, kapitalizmin küresel konjonktürüne bağlı olarak gelişme ve gerileme dönemlerinin söz konusu olduğu bir toplumsal ilişkidir.	Ekonomik kararların finansal boyutu vurgulanmakta ve para, kredi, finans dahil paranın evriminin farklı aşamalarını geniş bir perspektifle ele alan, betimleyici bir finansallaşma tanımı. Finansallaşmanın evrimsel bir süreç olarak ele alınmasında itici güç, sürekli bir finansal yeniliğe dayalı olması.
Fasianos vd. (2018)	Fine (2010, 2013)	Arrighi (2000,2009)
Finansallaşma, zaman ve mekâna göre, biçim ve yoğunluk açısından büyük ölçüde değişen, evrimsel bir süreçtir.	Finansallaşma, faiz getiren sermayenin dikey/yoğunlaşma ve yatay/mekânsal genişlemesi olarak tanımlanmaktadır. Böylelikle finansallaşma, daha genel bir bağlama oturtularak neoliberalizmin sürdürülmesine temel teşkil eden bir olgu olarak ele alınmakta ve finansallaşmanın kurucu ögesi olarak iktisadi ve toplumsal yeniden üretimin, finansal sisteme eklenmesine odaklanılmaktadır.	Finansallaşma farklı hegemonyalar altında şekillenen dünya kapitalizminde maddi birikim sürecinden finansal genişleme dönemine geçişi temsil eder. Finansallaşma, sermaye birikimi sürecinin finansal genişleme aşamasını tanımlar ve tüm mal ve hizmet akımlarının menkul kıymetleştirilmesini içerir.

Kaynak: Üzar'dan (2018: 70) yararlanılarak genişletilmiştir.

Epstein'in (2005) tanımında finansallaşma, neoliberalizm ve küreselleşmeyle birlikte ekonomik mimariyi tamamlayan üçüncü unsur olarak görülür. Bu çerçevede finansallaşma finansa dair tüm parçaların ulusal ve uluslararası düzlemde etkinliğin artması olarak kullanılmaktadır. Dolayısıyla Epstein finansallaşmayı; finansal güdülerin, finansal piyasaların, finansal aktörlerin ve finansal kurumların yerel ve uluslararası işleyişte, her düzeyde rolünün artması biçiminde tanımlar.

Finansallaşmada bankaların ve merkez bankalarının rolüne odaklanan ve finansal sömürüye dayalı açıklama getirenler (Lapavitsas, 2010; Itoh, 2010; Painceira, 2010) ise finansallaşmayı, bankacılık sektörünün diğer sektörlerle göre artan bağımsızlığı ve banka temelli finansman yöntemiyle birlikte sermaye piyasaları temelli finansman yönteminin önem kazanması bağlamında kullanmaktadır. Burada özellikle gelişmekte olan ülke merkez bankalarının rezerv biriktirme stratejilerinin finansallaşma süreçlerindeki rolleri de vurgulanmaktadır. Ayrıca kavram, bireylerin finansallaşması sonucu artan hanehalkı borçluluğu ve finansal müsadere kavramıyla finans kesimine artan gelir transferi bağlamında değerlendirilmektedir. Öte yandan bankaların yeni finansal hizmetlerle yeni gelir kaynakları arayışına girmeleri, konut, eğitim, emeklilik gibi kamusal alanlarla ilgili olarak bireylere yönelmeleri, finansallaşma olgusunun



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

Lapavitsas bağlamındaki temel hipotezinin ortaya çıkışına olanak tanır. Bu hipotez, finansal müsaderecinin sömürücü rolüdür. Finansal müsadere doğrudan bireysel gelirden finansal kârın elde edilmesi olarak tanımlanır. Finansallaşma ise bu bağlamda genişleyen finansal piyasalara ve artan finansal işlemlere bağlı olarak bireysel ücretlerin bir kâr kaynağı biçiminde müsadere edilmesini kapsamaktadır (Marois, 2015: 214).

Palley (2007: 2) finansallaşmayı “finansal piyasaların, finansal kurumların ve finansal seçkinlerin ekonomik politika ve ekonomik sonuçlar üzerinde daha fazla etki sahibi olduğu bir süreç” olarak ele alır. Palley bu sürecin 'gelirin elde edilmesinde sermayeye doğru “hafif” bir kayma, faiz payını artıran sermayeye yapılan ödemelerin bileşiminde bir değişiklik ve finans sektörünün toplam kâr içindeki payında bir artış' ile karakterize edildiğini ifade etmektedir.

Sweezy & Baran (2007) tekelleri kapitalizm analizi çerçevesinde, üretim ekonomisinin durgunlaştığından hareketle finansallaşmayı, ortaya çıkan toplam talep sorunun artan finansal olanaklarla çözümlenmesi bağlamında kullanır. Burada, II. Dünya Savaşı sonrası kapitalizmin gelişiminde ABD ekonomisinin ve finansın giderek artan rolü vurgulanmaktadır.

Krippner (2005: 174) finansallaşma tanımından hareketle imalat sektörünü finansallaşma eğilimlerinin öncüsü olarak görmektedir. Sabit kur sisteminin terk edilmesi, petrol şoku ve az gelişmiş ülkelerin likiditeye olan ihtiyaçları, finansallaşma eğilimini güçlendiren olgulardır. Krippner, 1970'lerin ardından ABD ekonomisindeki finansallaşma olgusunun ampirik kanıtlarını ortaya koymaya çalışmış ve portföy gelirlerini, finansal ve finansal olmayan kâr boyutlarıyla analiz etmiştir. Bu noktada dış kaynak kullanan firmaların ticari alacaklarını finansal firmalara devrederek bu ilişkilerin finansallaşmanın göstergesi olduğunu ileri sürer. İştirak formasyonu ile firmaların aynı sahiplik altında değişik şirketler kurarak kurumsal yapılarını değiştirdiklerini, böylece firmaların daha çok finansallaşma imkânına sahip olduklarını iddia etmektedir. Dolayısıyla Krippner (2005), Amerikan ekonomisinde finansın artan rolünü finansallaşma olarak tanımlar ve özellikle savaş sonrası Amerikan ekonomisinden hareketle bu görüşünü destekleyen kanıtlar ortaya koyar. Ancak bu tanım, diğer dönemlerde ve diğer ülkelerde finansallaşmaya dair bir şey söylemez (Sawyer, 2013: 6). Bu nedenle finansallaşmayı; farklı finansallaşma dönemleri, farklı yoğunluklar ve farklı finansallaşma biçimleri açısından düşünmek mümkün ve gereklidir.

Finansallaşma kavramını şirketlerin faaliyetlerini giderek finansal alanlara kaydırması ve sabit sermaye yatırımlarına ayrılan kaynakların azalması bağlamında ele alan yaklaşımlar finansallaşmayı reel sektör üzerindeki etkileri açısından ele alır. Örneğin ABD ekonomisinin finansallaşmasını inceleyen Orhangazi (2008: 149-151), firmaların hisse senedi ihraç etmelerinin temel nedeninin işletmeye fon sağlamak olduğunu ancak finansallaşma ile bu ilişkinin değiştiğini iddia etmekte ve 1980'lerle birlikte firmaların menkul kıymet borsalarına girmelerinin sebebinin hissedarlara kaynak transfer etmek olduğunu vurgulamaktadır. Böylelikle firmalar, hisse sahiplerinin çıkarları için yönetilmeye başlanmış, hissedar değeri maksimizasyonu ana amaç haline gelmiştir¹⁰. Firmaların hisse değeri yaratmak amaçlarının

¹⁰ Finansallaşmanın hissedar değeri maksimizasyonu bağlamında popüler kültür üzerindeki yansımaları konusunda bkz. Afşar (2022).



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

yanında kendi faaliyet konularının dışında finansal yatırımlara yönelmeleri, reel sektöre giden fonları eritmiştir¹¹.

Sawyer'a (2013) göre finansallaşma, neoliberalizm ve küreselleşmeye nazaran yakın bir zamana kadar daha arka planda kalan, ancak ez az diğer ikisi kadar kapitalizmin son 30 yıllık dönemini açıklamakta kullanılan önemli bir olgudur. Sawyer'a göre finansallaşma, bu üçlemedeki en baskın güç olarak görülmektedir. Dolayısıyla ekonomik faaliyetlerin çekim merkezinin üretimden hatta hızla büyüyen hizmet sektöründen finansa kayması olarak tanımlanabilecek finansallaşma, bugünün açıklayıcı kavramlarından birisi olarak ele alınır.

Finansallaşmayla ilgili bir diğer ayrım finansallaşmayı mübadele üzerinden ele alan ve üretim alanına odaklanan yaklaşımlar arasında yapılabilir. Bu fark bazı durumlarda muğlaklaştığı için bu tarz bir tasnif literatürde ihmal edilebilmektedir. Örneğin Brenner (2007) düşen kâr oranlarının durgunlukta temel teşkil ettiğini iddia ederken analizini mübadele alanı üzerinden gerçekleştirir. Çünkü sermayenin durgunluktan çıkış stratejisinin aşırı üretim problemi yarattığını iddia eder. Arrighi (2000, 2009) kâr oranlarının düşmesini hegemonya krizinin bir parçası olarak değerlendirir ve finansallaşmayı kâr oranlarının düşmesinin bir sonucu olarak analizine dahil eder. Bu nedenle Marksist literatür içinde değerlendirilen Brenner gerçekte Neo-Marksist bir analiz yapmaktadır. 2008 küresel krizi sonrasında devlet müdahalesiyle finansallaşmanın ve eksik tüketim sorunlarının çözülebileceğini savunması bu savı doğrulamaktadır (Brenner, 2009). Wallerstein, Amin ve Frank'la birlikte, dünya sistemleri yaklaşımının önde gelen teorisyenlerinden olan Arrighi'nin "Uzun Yirminci Yüzyıl" adlı kitabı kanaatimizce Neo-Smithyen ya da Neo-Marksist bir literatür izleğinden ziyade Marksist bir bağlamda ele alınmaya uygun bir içeriğe sahiptir. Arrighi, Wallerstein'i mübadele ve fiyatlara odaklanan Kontradiev Dalgalarını kullandığı, Frank'ı piyasayla kapitalizmi özdeş tuttuğu için eleştirir. Arrighi sermayenin genel formülasyonunu Marx'tan çok farklı bir bağlama yerleştirir; ancak Marx'ın formülasyonu, Arrighi'de halâ işlevselliğini korur. Bu nedenle finansallaşma özelinde Arrighi'nin, Marksist tasnife dahil olabilecek bir teorik argüman seti kullandığı söylenebilir.

Çalışmanın izleyen kısmı finansallaşmayı, finansal alanın iktisadi ilişkiler içinde nasıl konumlandırıldığını açıklamaya çalışan ekoller bağlamında ele almaktadır. Kavramsallaştırma ile ekollerin ayrı bölümler halinde ele alınmasının nedeni, belirli bir ekole mensup bir teorisyenin kavramsallaştırma girişimlerinin bazı durumlarda ekollerin temel unsurlarına uyum göstermemesidir. Bu nedenle kavramsal çerçeve çizilirken yazarların ekol mensubiyetleri işlevselliğini kaybedebilmektedir.

¹¹ Shiller (2001: 41-68), menkul kıymet borsasındaki uzun dönemli yükselişi ve finansal balonu açıklamak için 12 adet faktör belirlemiştir. Bu faktörler; bir teknolojik yenilik olarak bilgi işlem teknolojilerinin gelişmesi, kapitalizmin kesin zafere ulaştığı düşüncesinin yaygınlaşması, iş hayatında başarılı olmayı yücelten kültürel değişimler, kongrenin Cumhuriyetçilerden oluşması ve sermaye kazançlarından alınan vergilerin düşürülmesi, bebek patlaması, medyada finansal piyasalarla ilgili haberlerin ağırlığının artması, genel bir iyimserlik havasının hâkim olması, katımlı emeklilik planlarının yaygınlaşması, yatırım fonlarının gelişmesi, enflasyonun düşmesi ve para yanılıgısı, işlem hacmini arttıracak kurumsal düzenlemeler ve kumar fırsatlarının artmasıdır.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

3. Ekoller ve Finansallaşma

Finansal alanın iktisat teorisi içinde nasıl konumlandırıldığı bu bölümün konusunu oluşturmaktadır. Ana akımda (Ortodoks yaklaşım) finansın rolü, reel ekonomiden bağımsız ve finanstan ekonomik faaliyetlere doğru şeklinde tek yönlü ifade edilen bir nedensellik içinde ele alınır¹².

Ana akım iktisatçıların aksine heterodoks iktisatçılar finansallaşmayı; ortadan kaldırılması ya da en azından hafifletilmesi gereken ciddi bir sorun olarak görmektedir (Vercelli, 2014: 21). Finansallaşma; çoğunlukla Marksist ve Post Keynesyen ekollerden türetilen bir literatürle, heterodoks alanın çalışma konusu haline gelmiştir. Söz konusu literatür finansallaşmayı 1980’lerde çoğu gelişmiş ülke ekonomilerinde başlayan neoliberalizm dönemiyle ilişkilendirme eğilimindedir (Fasianos vd., 2018: 36). Bununla birlikte finansallaşmayı uzun vadeli bir perspektifle ele almanın gerekliliğini vurgulayan yaklaşımlar da söz konusudur (Vercelli, 2014: 21).

3.1. Hilferding ve Finans Kapital

Marksist finansallaşma analizinin temeli Hilferding’in “Finans Kapital” adlı çalışması ile atılmıştır. Hilferding (1995: 47) kapitalist üretimin merkezileşme ve yoğunlaşmasının, banka sermayesi ile sanayi sermayesi arasında giderek pekişen bir ilişki ortaya çıkardığını ve ilişkilerin giderek sermayenin en olgun ve soyut görünümü olan finans kapital biçimine büründüğünü ifade eder. Finans Kapital, tüccar sermayesinin toplumsal işbölümüyle banka sermaye biçiminde sınai sermayeyi hisse senetli sermaye dolayısıyla egemenliği altına alarak, toplumsal yeniden üretimin başat unsuru haline gelmesidir.

Hilferding, sermayenin devrinde para sermayenin periyodik serbestleşme biçimlerini analiz eder. Analizini üretken sermaye devresinde, sermayenin atıl kalma biçimleri üzerine temellendirir. Yeniden üretimin kesintiye uğramasını önlemek amacıyla dolaşım sürecinde ihtiyaç duyulan ek sermaye niceliği bu biçimlerden birincisidir. İkincisi üretken sermayenin uygun bir zamanda işlevini yerine getirmek amacıyla dolaşımdan geçici bir süreliğine çekilen ve potansiyel olarak bekleyen niceliğidir. Sabit sermayenin tekrar yerine konulması amacıyla amortisman olarak ayrılan miktarlar üçüncü biçimi oluşturur. Dördüncü biçim, gerçekleştirilen artı değer niceliklerinin genişlemiş yeniden üretim ile ilişkilenecek büyüklüğe erişmeleri amacıyla biriktirilmeleri sonucu ortaya çıkmaktadır. Artı değer sermayeye dönüşme ya da birikme hızı, devir süreciyle ters orantılı olarak gerçekleşir. Dolayısıyla sermayenin devir ve dolaşım sürecini etkileyen teknoloji veya mal fiyatlarındaki değişimler gibi diğer etkenler de atıl sermayenin oluşumunda belirleyicidir. Böylece sermayenin değerlenme sürecinden kaynaklanan ve bir süre para şeklinde durarak veya tutulmak zorunda olan işsiz¹³ ya da atıl bir sermaye ortaya çıkar (Hilferding, 1995: 120-128).

¹² Bu konudaki en stilize örnek McKinnon (1973) ve Shaw’un (1973) geliştirdiği sermaye akımlarını serbestleştirmenin büyümeyi hızlandırdığını öne süren McKinnon-Shaw Hipotezidir.

¹³ Hilferding’in “işsiz parasal sermaye” olarak tanımladığı kavram Marx’ın “atıl para sermaye” kavramına denk düşmektedir. Temel niteliği üretim süreciyle ilişkilenebilir, belirli bir süreliğine belirli bir niceliğinin ek para sermaye, yedek fon ya da iddihar gibi farklı biçimlerde istiflenmesidir. İşsiz ya da atıl olmasının sebebi, üretim süreciyle ilişkileneemediğinden artı-değer üretimine de girmemesi nedeniyledir. Değer üretimine dahil olmayan bu sermaye niceliği atıl sermayeyi oluşturmaktadır. Bkz. Marx (2003: 71) “M’ biçimindeki sermayenin para-biçime



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

Sermayenin işlevsizleşmesine neden olan yukarıdaki etkenler diğer taraftan bu işlevsizliği ortadan kaldırmak amacıyla kredi ilişkilerinin ortaya çıkması için bir zemin hazırlar. Kredi ilişkileri iki biçimde gerçekleşir. Birincisi basit meta dolaşımının, paranın yalnızca işlevini değiştirmesiyle – paranın ödeme aracı işlevi sonucu- ortaya çıkardığı ticari kredi iken ikincisi parasal sermayenin serbestleşmesi üzerine yükselen kredidir. Kapitalistler arasındaki bonolara ya da senetlere dayalı değişim aynı zamanda üretim sürecinin gerekliliklerini yerine getirmek ve üretimin genişlemiş ölçekte gerçekleştirilmesi amacıyla belirli bir ek parasal sermayenin ellerinde kalmasını sağlar. Hilferding (1995: 132) üretken kapitalistlerin kendi aralarında açtıkları bu kredilere dolaşım kredisi adını vermektedir. Nakit paradan tasarruf senetlerinin hacminin ve niceliğinin genişlemesi bazı özel koşullara olan ihtiyacı ortaya çıkarır. Senetlerin karşılıklı denkleştirilmesi ve borç-alacak ilişkilerinin geniş ölçekli sonlandırılması bankalar tarafından yerine getirilmeye başlar. Böylece kapitalistlerin birbirleri arasında açtıkları kredi ilişkileri toplumsal iş bölümünde belirli bir sermayenin özel işlevi biçimine dönüşerek bankalarda toplanan banka kredileri biçimini alır (Hilferding, 1995: 132-134).

Bankaların devreye girmesiyle alacak ve ödemelerin denkleştirilmesi belirli bir alanda ve belirli bir elde toplanır. Bu durum üretken kapitalistlerin kredi üst yapısını daha da genişletir (Hilferding, 1995: 138). Böylece bankalar ve finansal kuruluşlar, kredi dolaşımında yer almayan para niceliklerinin işsiz duran para sermaye niceliklerinin, belirli bir elde merkezileşip yoğunlaşmasını sağlayarak üretken kesime ödünç verilmesinin çok daha kısa sürelerde ve çok daha geniş ölçekte yerine getirilmesinin aracı haline gelirler. Dolayısıyla kredi, birikim sürecinin yarattığı engellerin aşılmasını ve toplumsal üretim ölçeğinin genişletilmesini sağlar.

Banka bu işlevini diğer toplumsal kesimlerin gelirlerini merkezileştirip kapitalistlere parasal sermaye olarak sunmakla gerçekleştirmektedir. Kapitalistlerin kullanımına sunulan bu parasal sermaye, işsiz kalan para sermayenin, işlev yapan para sermayeye dönüştürülmesi anlamına gelir. Dolayısıyla mevduat faizleri ve mevduat toplayan şubeler açmakla bankalar, işlevlerinin maddi sonucu olarak merkez dışına doğru da coğrafi bir genişleme sürecine girerler. Kredi ilişkileriyle bankanın sermayenin devir sürecine dâhil olması, öncelikle ödeme işlemlerini kolaylaştırarak, ödemeleri merkezileştirip, bölgesel veya yerel farklılaşmaları temizledikten sonra işlemlerin hacmini genişletmeyi, para kaynaklarını merkezileştirerek sermaye birikimini hızlandırmayı olanaklı kılmaktadır. Aynı zamanda atıl parasal sermayenin toplanması, merkezileştirilmesi ve yeniden dağıtımı işlevinde atıl parasal sermayenin üretim süreciyle ilişkilendirilmesini mümkün hale getirir (Hilferding, 1995: 145).

Banka sermayesindeki yoğunlaşma, bankanın hisse emisyonu işlevini üstlenmesiyle doruk noktasına ulaşır. Hisse senetlerinin çıkarımıyla, sermayesinin büyüklüğüne bağlı olarak borsayı veya senet piyasasını yönlendirebilir ve emisyonunun ardından hisse senetlerinin fiyatlarını kontrol ederek, söz konusu girişimin kredi pozisyonunu destekleyecek duruma geçer. Sınai girişimin gelişimi, sermayenin hareketlendirilmesi ve/veya akıcılaştırılması sağlandığında üretimin genişlemesinin önünde yalnızca teknik koşullar kalmaktadır. Sanayideki yoğunlaşma bankacılık sistemindeki yoğunlaşmanın asıl nedenini oluşturur. Hisse senetleriyle birlikte

bürünmekteki acelesi, bu biçimden P' biçimine dönüşmek üzere kurtulmak içindir; daha bu kılığa büründüğü anda kendisini yeniden üretken sermayeye dönüştürmek ister. Para kılığında kaldığı sürece, sermaye olarak görev yapamaz ve bunun için de değeri genişlemez. Sermaye atıl kalır. P, burada, bir dolaşım aracı olarak hizmet eder, ama sermayenin bir dolaşım aracı olarak".

anonim şirket yapısının ortaya çıkışı banka ve sınai sermayesi arasındaki bağıllığı daha da geliştirir. Böylece hisselerin fiyatları, kâr oranı ve faiz oranına bağlı hale gelir.

Anonim şirketler ve fiktif sermaye ilişkileri sonucu her bir belirli getiri, belirli nicelikte bir sermayenin ürünü olarak görülür. Sermayenin mobilize olması, sermayedarlara tanınmış önemli bir ayrıcalıktır. Sermayenin istenildiği an parasal sermayeye dönüşmesi kâr maksimizasyonu için gerekli olan değişikliklerin ivedilikle gerçekleştirilmesine olanak sağlar. Borsanın yokluğu, dolayısıyla üretken sermayenin parasal sermayeye dönüştürülmesi noktasındaki aracılık faaliyeti olmadığında, sermayenin organik bileşiminin yüksek olduğu iş kollarında kâr oranını dengeleme eğilimi aksamakta, üretken sermayenin parasallaşması olanaksız hale gelmektedir¹⁴. Kapitalizme içkin olan tüm toplumsal değerlerin sermayeleşmesi ve tüm sermaye grupları için geçerli olan getirilerin faiz oranına göre değerlendirilmesi için gerekli olan mobilite, menkul kıymetler borsası sayesinde gerçekleşmektedir (Hilferding, 1995: 209-38). Böylece getiriler belirli bir faiz oranı üzerinden sermayeleştirilmekte bir başka ifadeyle finansallaşmaktadır. Anonim şirketlerle birlikte banka sermayesi ve sınai sermayesi giderek kaynaşır. Bankalar kredi olanaklarını ellerinde tuttuklarından zamanla sınai sermayenin üretim süreci üzerinde söz hakkına sahip olmaya başlar ve mali sermaye egemenliği ya da “finans kapital” böylece ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda Hilferding, finansallaşma teorisini, Almanya örneğinden hareketle, maddi birikim sürecinde sermaye birikiminin teknik rasyonalitesi amacıyla finansal alanın maddi alana tahakkümü üzerine kurar. Hilferding’te maddi birikim sürecinin tıkanması bağlamında sermayenin finansal alana geçişi, bir başka ifadeyle sermayenin likit hale gelme arzusu bulunmamaktadır. Bankalar daha çok devletin sermaye birikimi yönlendirmedeki eksikliklerini tamamlamak amacıyla parasal sermayeyi tasarruf ve kontrol eden yapılar olarak ortaya çıkmaktadır (Hilferding, 1995: 152). Ayrıca, banka sistemindeki gelişmelerle sanayi ve bankalar arası bağların artışı, bankacılık kesimindeki rekabeti de ortadan kaldırarak tüm parasal sermaye ve toplumdaki bütün üretim faaliyetleri üzerindeki kontrolü ele geçirecek bir merkez bankasına yol açmaktadır (Hilferding, 1995: 278). Dolayısıyla, Hilferding’te finans kapital veya finansallaşma olgusu kapitalist üretim biçiminin tarihsel gelişiminin bir sonucu olarak, sistemin en uygun biçiminde hisse senetli sermaye ve anonim şirketlere dayalı bir üretim biçimine erişmesiyle kapitalist üretim biçiminin kendi sınırlarının bir ifadesidir. Kapitalist sonrası toplumun mülkiyet ilişkilerinin kapitalist üretim biçimi içinde filizlenmesidir. Nitekim, Hilferding (1995: 279) “Kredi sistemi bu yüzden kapitalizmle uyumlu hale getirilmiş ama dalavereci sosyalizmdir” biçiminde bu durumu ifade etmektedir.

Öte yanda Marx’ta kredi ilişkileri, ilk aşamalarda dağınık halde bulunan para kaynaklarını merkezileştirerek sermaye birikimini hızlandıran bir üretici güç olarak ele alınır. Kredi,

¹⁴ Kâr oranını dengeleme süreci, artı değerlerin düşük getirili yatırım alanlarından yüksek getirili yatırım alanlarına kaydırılmasıdır. Farklı iş kollarındaki getirilerin farklılığına rağmen geçerli tek bir faiz oranı vardır. İki katlık bir getiri farklılığı olan iki iş koluna ait üretken sermayenin fiyatları da birbirinin iki katıdır. Parasal sermaye açısından ise böyle bir durum söz konusu değildir. Bu bağlamda, kâr oranını dengeleme sürecinde bütün sektörler için faiz oranı değerlendirme yapabilmek için emsal teşkil etmektedir. Faiz oranlarının referans noktası haline gelmesi, sermaye ve getiri arasındaki ilişkinin tersine dönmesine sebep olur. Sermaye kâr miktarını belirleyen bir büyüklük değil, kâr sermayenin büyüklüğünü belirleyen bir sabit halini almaktadır. Anonim şirketlerin kuruluşu ve hisselerinin halka arzının temel saiki, belirli bir getiri oranını sağlayacak sermaye büyüklüğüne ulaşmaktır (Hilferding, 1995: 209-238).



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

toplumsal olarak bütün sınıfların gelirlerinin toplanarak para sermayenin kapitalistlerin kullanımına hazır hale getirilmesi sağlar (Marx, 2004: 597). Bu bağlamda hem bir üretici güç olarak hem de hisse senetli sermaye biçiminde özel mülkiyetin kapitalist üretim ilişkileri içinde aşılmasının olanaklarını yaratan bir ilişki olarak finans kapital, kapitalist üretim biçiminde kâr oranlarının düşme eğilimi sonucu sermayenin yeni kârlı alanlar arayışının bir sonucudur. Sermayenin en soyut biçimidir.

Marx, kendi kuramsal yapısı içinde kapitalist üretim biçiminde sermayenin maddi alanda tıkanması sonucu farklı ülkeler veya hegemonyalar altında finansallaşmasını tanımlar. Dönem itibarıyla bir ilkel birikim kaynağı olarak devlet borçları üzerinden ortaya çıkan uluslararası kredi sistemi bu sürecin manivelasıdır. Marx (2004: 719-720) *Venedik soygun sisteminin kötülüklerinin* büyük miktarda sermayeyle birlikte Hollanda sistemine geçtiğini belirtir. 1701-1776 yılları arasında Hollanda'nın üretici gücünü oluşturan manüfaktürlerin üretkenliklerinin azalmasıyla başka bir ifadeyle Hollanda maddi birikiminin sıkıntıya girmesiyle benzer bir sürecin Hollanda ile İngiltere arasında gerçekleştiğini ifade etmektedir. Son olarak İngiltere ve Amerika arasında gerçekleşen yüksek sermaye ikrazının Birleşik Devletler sermayesinin oluşumunu mümkün kıldığını belirtir.

Bu bağlamda Marx'ta, finansal ilişkilerin, üretici gücün uluslararası rekabette gerilemesiyle maddi birikimin finansal birikime dönüşmesi şeklinde gerçekleştiği söylenebilir. Finansallaşma, kapitalist üretim ilişkilerine içsel, tarihsel olarak uzun dönemli bir olgu olarak gerçekleşmektedir. Ki bu durum çalışmanın finansallaşma olgusunu ele aldığı teorik bakış olan Arrighi'nin perspektifiyle de uyumludur¹⁵.

3.2. Keynesyen Takipçiler: Hissedar Değeri Maksimizasyonu ve Finans Güdüllü Büyüme

Kökene Cambridge Keynesyenlerine kadar dayanan (Jespersen, 2009) ve heterojen bir yapıda olan Post-Keynesyen yaklaşımda katkılar, özellikle "finansallaşmanın makroekonomisi"ne odaklanmakta ve finansallaşmanın gelişimine ilişkin ayrıntılı ampirik vaka incelemelerine dayanmaktadır (Hein vd.,2015: 31). Post-Keynesyenler finansın artan önemini ve etkilerini dikkate alarak, finansallaşmanın gelir dağılımı ve büyüme üzerine etkilerine, finansal ve finansal olmayan firmaların yatırım davranışlarına ve hanehalkı tüketimi ve borçlanmasına ağırlık vermişlerdir. Finansal döngüleri, dışsal şokların bir sonucu olarak değil, kapitalist piyasa ekonomilerinin içsel özelliği olarak yorumlamış ve finansal sistemi istikrarsızlık kaynağı olarak görmüşlerdir (Stockhammer, 2018: 1-2). Finansallaşmanın mikroekonomik açıdan ele alındığı firma teorisinde, firmanın büyüme ve kâra yönelik tercih ve kısıtlarında hissedar değerinin belirleyiciliği öne çıkmıştır. Yöneticiler için amaç firmanın büyümesi, hisse sahipleri içinse kâr maksimizasyonudur. 1980'li yıllara kadar bu iki grup arasında yöneticiler baskınken, 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren baskın rol hisse sahiplerinin eline geçmiştir. Düzenleme ekolü temsilcilerinden Aglietta & Rébérioux (2005), bu dönüşümü "yönetici kapitalizminden" "hissedar kapitalizmine" geçiş olarak tanımlar. Bu dönüşümü mikro ekonomik araçlarla açıklayan Dallery'e (2009) göre finansallaşma ile firmalar hisse senedi fiyatlarının artması ve

¹⁵ Bedirhanoğlu (2010) benzer bir tasnifi gerçekleştirerek Marksist kriz kuramları bağlamında finansallaşma literatüründeki önemli teorisyenleri karşılaştırmalı olarak ele almıştır. Çalışmada Arrighi'nin sistemik birikim daireleri yaklaşımı üretim alanına odaklanan ve azalan kâr oranları yasasına uyumlu bir teorik kurgu içinde değerlendirilmektedir.

kâr payı ödemelerini arttırmak zorunda kalmışlardır. Bu amaca ulaşmanın en pratik yolu finansal yatırımları arttırmaktır. Bu nedenle firmalar borçlanma oranlarını arttırıp daha yüksek kaldıraç oranlarıyla çalışmaya başlamıştır. Finansallaşmanın bir diğer etkisi, firmanın amacının kâr maksimizasyonu yerine “serbest nakit akışı”nın maksimizasyonuna dönüşmesidir. Özetle firmalar uzun vadeli büyüme ve kârlılık hedeflerini finansallaşma ile terk etmekte, yerine “kısa vadeli serbest nakit akışı” ve “firma değerinin maksimizasyonuna” bırakmaktadır.

Stockhammer (2012), finansal aktif fiyatlarındaki volatilitenin ve borç birikiminin finansal krizlerin ortaya çıkma olasılığını artırdığını iddia etmektedir. Finansallaşmış kapitalizmdeki artan finansal kırılabilirlik, borç kaynaklı tüketime ve konut balonlarına dayanan bir büyüme rejimi yaratmaktadır. Büyük bir borç üstyapısı, kendi likiditesini ve borç ödeme kabiliyetini zayıflatmıştır. Van der Zwan (2014: 105), finansallaşmanın küresel olarak yayılmasını, neoliberal fikirlerin ve uygulamaların yayılmasıyla ilişkilendirmekte, Duménil & Lévy (2004) finansallaşmanın neoliberalizmin ana itici gücü olduğunu iddia etmektedir. Kotz (2008) ise finansallaşmanın neoliberalizmden bağımsız olarak çok derin köklerinin bulunduğunu ifade etmiş ve birikimin toplumsal yapılarını kârı maksimize etmeye çalışan uzun süreli kapitalist kurumsal yapılar olarak tanımlamıştır. Kotz (2011), Keynesçiliğin kurumsalcılığının ya da “düzenlenmiş kapitalizm”in, finans serbest bırakılmadan önce, yeni bir toplumsal birikim yapısı olarak neoliberalizme yol vermek zorunda olduğunu ve dolayısıyla sadece finansallaşmanın neoliberalizmden sonra gerçekleştiğini değil, finansallaşmanın kurumsal değişimi, neoliberalizmin yapabildiği şekilde açıklayamadığını da belirtmiştir. Kotz’a göre (2011: 15), neoliberalizm ve finans sektörünün kuralsızlaştırılması (deregülasyon) finansallaşmanın yolunu açmış olsa da, finansallaşmanın şirket kapitalizminde her zaman var olan bir eğilim olduğu ileri sürülmektedir. Dolayısıyla Kotz’a göre kapitalizmde uzun vadeli bir eğilim olan finansallaşma, savaş sonrası birikimin sosyal yapıları tarafından kontrol altında tutuldu ve ancak 1970’lerin sonlarında başlayan neoliberal yeniden yapılanma sonrasında serbest bırakıldı.

Post-Keynesyenlerde finansallaşmaya yönelik ele alış, finansallaşmanın etki kanalları üzerine yoğunlaşmıştır. Örneğin Palley (2009) ‘Gelişme Evreleri Yöntemi’ ve Hein (2009) da ‘Stok-Akım Modelleri’ aracılığıyla finansallaşmayı etkileri bağlamında ele almışlardır.

Düzenleme ekolü de tıpkı Post-Keynesyenler gibi, heterojen bir ekoldür. Post Keynesyenlerden önemli ölçüde etkilenen bu ekol farklı yaklaşımlardan oluşmaktadır. Özellikle Aglietta, Lipietz ve Boyer gibi önemli temsilcilerinin yer aldığı Paris Yaklaşımı finansallaşmayı, Fordist birikim rejiminin yerini alan bir rejim olarak görmektedir (Aglietta, 1979). Paris düzenlemecileri içinde Aglietta ve Lipietz’in öncülüğünü yaptığı değer teorisine dayalı yaklaşım ile öncülüğünü Boyer’in yaptığı fiyat teorisine dayalı yaklaşımlar ayırılabilir. İkisi arasındaki temel farklılık ise Aglietta ve Lipietz düzenleme kavramını üretim düzeyine yerleştirirken Boyer bu kavramı bölüşüm ve dolaşım düzeyi bağlamında inceler (Sert, 2011: 65). Fordist Birikim Rejiminin ardından yeni düzenleme rejiminin neoliberal düzenleme olması ve sermaye birikiminin kaynağının değişmesi, birikimin temel kaynağının finansal dolaşımdan kaynaklanmasına neden olmuştur. Fordizmden finansa dayalı büyümeye geçiş, 1970’lerdeki ekonomik durgunluk ve kriz döneminden sonra daha uzun bir yapısal dönüşümün ürünü olarak kabul edilir. Fordizm,

yöneticiler ve işçiler arasındaki bir uzlaşma ile karakterize edilirken, finansa dayalı büyüme rejiminde yatırımcılar/rantierler ve yöneticiler arasındaki ittifaklar hakimdir (Hein vd., 2015: 12). Boyer'e (2000) göre finans güdümlü büyüme rejimi (finance-led growth), artan ücretler ile sanayi üretimi için talep arasındaki ilişkinin koptuğu 1960'ların sonundaki azalan üretkenliğe cevaben ortaya çıkmış, esnek emek piyasalarının yarattığı durgun reel ücretler karşısında tüketimi sürdürmek için kredi genişlemesiyle birleştiren alternatif bir rejim olarak gelişmiştir (Van der Zwan, 2014: 101). Boyer (2000: 114–115), döneme özgü birikim rejimlerinin ülkeden ülkeye değiştiğini, finansallaşmanın ABD ve İngiltere'ye özgü bir birikim rejimi olduğunu belirtmektedir. Boyer'e (2000) göre büyük şirketlerin finansal saiklerle yönetilmesi, finansallaşmanın en önemli unsurudur ve finansallaşma, firmaların amaç fonksiyonlarını uzun vadeli yatırımlardan, finansal mekanizmalarla hissedar değeri yaratmaya dönüştürmektedir.

Sonuç olarak finansallaşmaya yönelik bu farklı yaklaşımlar arasında bir yakınsama ve farklılıklardan çok tamamlayıcılık görülmektedir. Özellikle Düzenleme Okulu ve Keynesyen dönem sonrası katkılar, finansallaşma döneminin, ulusal ve uluslararası finansal piyasaların, mal piyasalarının ve işgücü piyasalarının serbestleştirilmesi ile karakterize edildiği konusunda hemfikir görünmektedir. Piyasa ekonomisine devlet müdahalesinin azaltılması, emeğe hükmeden bir rantiyer/hissedar-yönetici koalisyonunun, hissedar değeri ve kısa vadeli kârlığa yönelimi, ücretlerden kârlara doğru gelirin yeniden dağıtılması ve tüketim amaçlı hane halkı borcu yaratma olanaklarının artırılmasının yanı sıra bankacılık sektöründe özellikle menkul kıymetleştirme yoluyla ortaya çıkan yapısal değişiklikler ortaklaşılabilir konulardandır (Hein vd., 2015: 44-45). Ayrıca bu yaklaşımlar hem eksik tüketimci hem de finansın dolaşım alanına özgülüğüne vurgu yapan yaklaşımlardır.

3.3. Monthly Review Yaklaşımı ve Artışın Massedilmesi

Sweezy, Baran ve Magdoff'un açıklamalarının teorik alt yapısını oluşturduğu Monthly Review çevresi, II. Dünya Savaşı sonrası iktisadi konjonktürün, büyüme oranlarının yavaşlaması, oligopolcü/tekelleşmiş ulus aşırı şirketlerin gelişmesi, iktisadi gelişimin temel belirleyeni haline gelerek artı-değer sömürsünü ile emek üretkenliğini arttırması ve finansallaşmanın ortaya çıkışıyla karakterize olduğunu iddia etmektedir (Baran & Sweezy, 2007; Sweezy, 1997). Bu bağlamda finansal alan veya üretim sürecinin finansallaşması artı-değerin gerçekleşme probleminde çözüm sağlayan bir mekân olarak ortaya çıkar. Sweezy (2009: 55-56) kapitalizmi dönemselleştirerek, 16. yy. ile 18. yy. arasındaki döneme ticari kapitalizm, 19. yy.'daki döneme rekabetçi kapitalizm, 20. yy.'ın ikinci yarısından itibaren geçerli olan döneme tekelci kapitalizm adını vermekte ve finansallaşmış iktisadi ilişkileri kapitalizmin belli bir dönemi olarak görmektedir.

Sweezy, kapitalist üretim biçiminin tarihsel bir aşaması olarak 1970'li yıllardan itibaren başlayan dönemi "tekelci kapitalizm" olarak tanımlamaktadır. Tekelci kapitalizmin temel aktörleri oligopolist firmalardır. Tekelci kapitalizm aşamasında fiyatlar, oligopolist firmaların kararları ile belirlenir. Bu aşamada devlet müdahaleleri ile desteklenen firmalar arasında rekabetçi eğilimlerin ötesinde iş birliği eğilimleri öne çıkmaktadır. Tarihsel perspektiften bakıldığında, canlanma eğilimleri geçici ve dışsal, durgunluk eğilimleri ise kalıcı ve sisteme içkindir. Sweezy'e (1970) göre bunalım, üretilen malların satılamamaya başlanmasıyla

stoklardaki artışa neden olması ve buna bağlı olarak kâr oranlarının sıkışmasıyla yatırımlardaki azalmanın sonucu ortaya çıkar. Piyasada oluşan talep eksikliğinin giderilmesi para ve kredi mekanizmasıyla telafi edildiğinde, stokların azalması ve kârlardaki sıkışmanın önüne geçilmesi mümkün olur. Yatırımlar da benzer biçimde uzun dönemli yatırım kredilerinin genişletilmesiyle önlenmektedir. Böylece bunalım, bir para ve kredi sorunu biçimine dönüşmektedir. 1970'lerin ikinci yarısında durgunluk eğilimleri sistemi tehdit eder hale geldiğinde, sistemin devamı için, tüm tarihsel olgulara uygun olarak, önceki dönemlere nazaran büyük miktardaki sermaye finansal alana kaymıştır. 1980'lerle birlikte türev ürünlerin gelişimiyle, çok yüksek likidite imkânları bulunan finansal sermaye, büyük şirketleri hisselerini satın alarak şirket yönetimlerini ele geçirmişler ve şirketleri parçalayıp satarak kâr elde etmeyi başarmışlardır. Bu bağlamda sermaye birikimi süreci sadece reel yatırım olarak tanımlanmamalıdır.

Magdoff & Sweezy (1987), finansal patlamanın iktisadi durgunluk nedeniyle ortaya çıktığını, kaynakların finansal alandan reel alana doğru yönlendirilmesi durumunda durgunluğun açık bir biçimde görünür olacağını iddia etmektedir. Finansal genişleme döneminde, ekonomik büyümenin kaynağı sermayenin finansallaşmasıdır. Finansal genişleme regülasyonlar yoluyla yavaşlatılırsa, büyüme de aynı oranda gerileyecektir. Bu süreç yüksek oranda artı değer yaratmakta ancak üretilen artı değer baskısı altında "gerçekleşme sorunu" ortaya çıkmaktadır. Gerçekleşme problemiyle karşı karşıya kalan sermaye durgunluk nedeniyle kendine göç edecek yeni alanlar aramakta ve üretken olmayan alanlara kaymaktadır. Finansallaşma da yatırılabılır sermayenin gömüldüğü alan olarak ortaya çıkar.

Finansallaşma Foster'a (2008: 55) göre, birikimin durgunluk eğilimleri nedeniyle finansal piyasalarda birikmesidir. Foster, durgunluk içindeki bir ekonominin finansal genişlemeye bağımlı hale geldiği duruma, "tekelci finansal sermaye" adını vermiştir. Finansallaşma, kapitalist iktisadın ağırlık merkezinde üretimden finansa doğru uzun soluklu bir kayma olarak tanımlanabilir. Bu değişim, ekonominin her alanında kendini gösterir:

- Toplam kâr payları içinde finansal kâr oranlarının artması
- GSYH'ye oranla borç artışı
- Ulusal gelirin bir parçası olarak finans, sigorta ve emlak piyasalarının büyümesi
- Egzotik finansal aygıtların yaygınlaşması
- Finansal balonların artan rolü (Foster, 2011: 5).

Foster'a (2011: 3) göre, iktisadi ekoller, farklı ölçülerde, finansın rolünü analitik olarak "reel ekonomiden" koparmaya gayret etmiştir. Birikim, çıktıyı değil ama varlık iddialarını artıran finansal varlıkların aksine, toplam iktisadi çıktıyı artıran reel sermaye şekillenmesi olarak görülür. Finansallaşmayı, yeni birikim rejiminin en önemli ögesi olarak gören Foster'a (2008: 40-41) göre, finansallaşma, fiziki sermaye mallarının büyümesinin yanında reel büyüklükler üzerindeki finansal hak sahipliğinin de büyümesi anlamına gelmektedir. Finansal değişkenler iktisadi artığın emilmesinde ayrıcalıklı bir konuma sahiptir. Finansallaşma, iktisadi artığın emilmesini sağlamakla birlikte reel ekonomiyi desteklememekte ve bu sebeple kırılğan bir ekonomik yapı doğurarak kriz oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Bu bağlamda tarih boyunca iktisadi durgunluk ve finansal genişleme bir arada ortaya çıkar. İktisadi kârları yaratan koşullar, aynı zamanda yeni kârlı yatırımları engellemekte ve artığın likit finansal varlıklara

yönlendirmelerine zemin hazırlar. Bu bağlamda Foster açısından finansallaşma belirli finansal balonların süregelen ilişkileri olarak ele alınabilir. Finansal ilişkilerin gelişimi, toplumsal sınıfların kategorize edilmesinde belirleyici faktörlerden biri haline gelmiş ve çok fazla sayıda finansal varlık sahipliği kapitalist sınıf üyeliğinin belirleyicisi olmuştur. Aynı ilişkiler gelir dağılımının bozulmasının da temel nedenidir. Diğer taraftan dünya ekonomisinin finansallaşma trendinin az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke ekonomilerine doğru seyretmesi, neoliberal küreselleşme politikalarıyla finansal bağımlılığı arttırmıştır. Foster bu bağımlılığın ve finansal küreselleşmenin, ulus devletlerin ekonomik önemini ortadan kaldırdığını ileri sürmektedir. Ayrıca çalışanlar açısından durgun ücretlere rağmen konut sahiplerinin borçlanma yoluyla yüksek kaldıraçlar elde etmeleri, bu sürecin konut sektöründeki spekülasyonu merkezi bir konuma getirmesi ve finansallaşmanın küresel olarak gelişiminin kontrol edilememesi, ki bu durum hedge fonlardaki ve kredi türevlerindeki küresel genişleme ile görülebilmektedir, iktisadi istikrarsızlığın ve kırılganlığın temel nedenlerinden biri biçimine dönüşmüştür.

3.4. Lapavitsas ve Finansın Sömürücü Rolü

Lapavitsas (2011), finansallaşmayı üç ayırt edici nokta olarak tanımladığı nedensellikler üzerinden, olgun kapitalist ülkelerin sistematik bir dönüşümü olarak tanımlar. Finansallaşmanın ayırt edici nedenlerinden birincisi, geniş ölçekli finansal olmayan şirketler ile bankalar arasındaki ilişkinin serbest piyasada dışsal finansman arayışları devam ederken giderek öncekine göre içsel finansmana daha bağımlı hale gelmesidir. Böylece geniş ölçekli şirketler zamanla bağımsız finansal yetenekler kazanmış ve finansallaşmışlardır. İkincil olarak bankaların, özellikle ticari işlemler arası aracılık faaliyetleriyle ücret geliri, komisyon ya da ticari kazanç elde eder biçimde kendilerini dönüştürmeleridir. Diğer taraftan finansal varlıkların borç verilmesi ve elde tutulması açısından bankalar bireylere yönelmişlerdir. Bankalardaki bu dönüşüm, teknolojik gelişmelere bağlı olarak yumuşak risk yönetimi pratiklerinin sert risk yönetimi pratiklerine dönüşmesine bağlıdır. Son olarak işçilerin/çalışanların, finansal varlıklara bağlı finansal alan tarafından giderek daha fazla içerilmeleridir. Konut, sağlık, eğitim vb. kamusal alanların giderek sermayeye konu hale gelmesiyle, kişisel gelirin durgun reel ücretler biçiminde finansallaştırılması da kolaylaştırılmıştır. Böylece sonuç, “finansal kamulaştırma” denilen, kişisel gelirlerin doğrudan transferi yoluyla banka kârlarının yükseltilmesidir.

Lapavitsas’a (2010: 29-30) göre, kişisel gelirin finansallaşması ile yatırım bankacılığının birlikteliği ABD finansal birikim rejiminin önemli bir görünümüdür. 1970’li yıllarda kâr oranlarının düşmesi, firmaların bankalarla olan geleneksel olarak nitelenebilecek iş birliğini bozmuştur. Firmaların doğrudan piyasa işlemleriyle finansman olanağı sağlamaları ticari bankaların hem mevduatlar açısından hem de krediler açısından geleneksel pazarlarını kaybetmelerine sebep olmuştur. Bu nedenle ticari bankalarda iki kanaldan gelişen bir dönüşüm gerçekleşmiştir. Bu kanallardan ilki ticari bankaların kişisel gelirlere, bir diğeri ise finansal aracılık faaliyetlerine (yatırım bankacılığı) yönelmeleridir. Sonuç olarak Lapavitsas, finansallaşmayı finansal sistemin ekonominin geneli üzerinde hâkimiyet kazanması olarak değil, finans sektörünün daha özerk hale gelmesiyle tanımlar.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaoconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

3.5. Arrighi ve Sistemik Birikim Daireleri

Arrighi (2000), kapitalist birikimi tarihsel düzlemde analiz etmek için sistemik birikim daireleri adını verdiği kavramı geliştirmiştir. Bir sistemik birikim dairesi, sermaye birikiminin üretim ve ticaret yoluyla sürdürüldüğü maddi genişleme süreciyle başlar; maddi genişlemenin sınırlarına ulaşılmasıyla birikimin finansal mekanizmalarla sürdürüldüğü finansal genişleme dönemiyle devam eder. Finansal genişleme döneminde sermaye birikimi, sermayenin meta formundan bağımsızlaşarak finansal sözleşmelerle sürdürülür (Arrighi, 2000: 21-22).

Ticaretin kârlı olması, kârın yeniden aynı ticari faaliyete aktarılması konusundaki temel motivasyonu oluşturur. Ancak iş hacmi genişledikçe firma, daha düşük fiyattan mal satar ve daha yüksek fiyattan girdi temin eder. Dolayısıyla kârlılık düşer. Bu durumu önlemenin yolu, ticaret farklılaşması stratejisinin uygulanmasıdır. Sonucunda, ticarete konu olmayan mallar ve girdiler ticari sisteme katılır. Ticari sistem genişledikçe hem kâr oranlarının düşmesi engellenir hem de piyasa coğrafi olarak genişler ve derinleşir. Sermaye kendine yeni alanlar açarak genişleme eğilimindedir. Ancak bu genişleme, bir süre sonra yeni alanlar bulunamayarak tıkanmaya başlar. Bu aşama, işbirlikçi rekabetten yıkıcı rekabete geçildiği aşamadır.

Kâr oranlarının azalması, rekabetin yanı sıra aşırı sermaye birikimi açısından da açıklanabilir. Marksist kurama göre, maddi genişlemenin ilk aşamalarında yeni örgütlenme yapıları oluşur. Bu sayede, yüksek verimlilik artışı nispeten düşük bir sermaye maliyetiyle sağlanır. Bu aşamada sömürü oranı düşüktür, değişen sermaye oranı ise yüksektir. Sömürü oranının düşük olmasına rağmen kâr oranlarının yüksek olması, kâr oranının sömürü oranıyla sermayenin bileşiminin çarpımına eşit olmasından kaynaklanır. Dolayısıyla kâr oranları, bu organik bileşimde sermaye arttıkça azalır. Kapitalizmin yapısal niteliği, satılamayan metalar ve bu metaları talep etmeyen insanların varlığıyla meta realizasyonu sorununu doğurur. Meta realizasyonu sorunu, kriz dönemlerinin yansımasıdır. Bir yandan aşırı üretim yapılmış gibi görünürken bir yandan da tüketim açığı varmış gibi görünür.

Maddi genişlemenin tıkanması ile ortaya çıkan krizlerden çıkış stratejisi olarak finansallaşma işlevsel bir görev alır. Finansallaşmanın başlaması ile finansal genişleme aşamasına geçilir. Dolayısıyla finansallaşma, sermaye birikimi sürecinin finansal genişleme aşaması olarak tanımlanabilir. Finansal genişleme, finansallaşma aracılığıyla mal ve hizmet akımlarının menkul kıymetleştirilmesi yoluyla gerçekleşir. Finansal genişlemenin sonucu olarak kısa dönemde rekabet yoğunlaşması nedeniyle oluşan maliyetler dışsallaşır ve sermayenin getirisi yükselir. Uzun dönemde ise, reel yatırımlardan ziyade finansal yatırımların artması sonucu realizasyon sorunu ortaya çıkar. Bununla birlikte, finansallaşma sonucu siyasi güç el değiştirir. Dolayısıyla finansallaşma mevcut güçlerini kaybeden kesimlerin direniş potansiyellerini artırmaktadır (Arrighi, 2009: 169-170).

Finansal genişleme sürecinin başlangıcı, hâkim birikim rejiminin gösterge krizi olarak ele alınır. Gösterge krizleri, küresel ekonominin istikrarlı olduğu dönemlerde ortaya çıkar. Finansallaşma ile sermayenin reel sektörden finansal sektöre kayması ise aslında daha derin sistematik bir krizi işaret eder. Finansal genişlemenin sona ermesiyle, yeni bir birikim rejimi ve yeni bir sistemik birikim dairesi oluşur. Bu süreç, hâkim birikim rejiminin nihai krizini oluşturur. Nihai krizler, güç ikiliğinin yaşandığı ve finans sisteminde yüksek dalgalanmaların görüldüğü dönemlerde ortaya çıkar (Arrighi, 2000: 322-325).



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

Zaman içinde, sistemik birikim dairelerinin süresi kısalmır. İlk sistemik birikim dairesi incelendiğinde, 1340'larda ortaya çıkan krizden Ceneviz Çağı'nın sonuna kadar yaklaşık 290 yıl sürdüğü görülmektedir. Ceneviz Çağı'ndaki gösterge krizi 1560'larda yaşanmıştır. Hollanda sisteminin nihai krizi yaklaşık 220 yıl sonra 1780'lerde, İngiliz sisteminin nihai krizi ise 1930'larda ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla sistem bir önceki sisteme göre kısalmış ve 190 yıl sürmüştür (Arrighi, 2000: 324).

Sistemik birikim dairelerinin ortaya çıktığı hâkim devletlerin yapısının, daire boyunca karmaşık bir yapıya büründüğü görülmüştür. Askeri yönden zayıf bir kent devleti olan Ceneviz, örgütlü bir ulusa sahip, diğer feodal güçlerle eşit koşullarda iletişim haline geçebilen ve kendiliğinden sermayesini genişletebilecek mekanizmayı oluşturmuş bir devlet haline gelmiştir. Diğer taraftan territorialist devletlerden Ceneviz tarafından korunma sağlama zorunluluğu olan Hollanda, birikim dairesi boyunca askeri bir güç haline gelmiştir. İngiltere'ye bakıldığında, küresel çapta insan ve doğal kaynaklar üzerinde bir hâkimiyet kurmuş ve korunma maliyetlerine gereksinimi olmayan bir imparatorluk haline gelmiştir. ABD ise, bir ulus devlet veya bir imparatorluk ile karşılaştırıldığında çok daha güçlüdür. Küresel anlamda kendine bir müttefikler zinciri oluşturmuştur. Bunun yanında, diğer ülkelere ekonomik ve askeri yaptırımlar aracılığıyla hegemonyasını dayatabilen bir devlet halini almıştır. ABD böylece, korunma ve üretim maliyetlerini içselleştirme gücünün yanı sıra sermayesinin kendiliğinden genişlemesini sağlayacak piyasaların kurulmasını da içselleştirme gücüne sahip olmuştur.

Yeni birikim rejimi tarafından maliyetlerin içselleştirilmesi sürecinde ileri doğru atılan adımlar, bir önceki hâkim rejimin yapısının yeniden canlanmasına neden olmuştur. Hollanda sisteminde korunma maliyetlerinin Ceneviz'e göre içselleştirilmesi aslında, Venedik devlet destekli tekeli kapitalizmin yeniden canlanmasıdır. Korunma maliyetlerinin nispeten daha fazla içselleştirdiği İngiliz sistemi ise Ceneviz'in kapitalist ve territorialist güç bileşiminin yeniden canlandırılmasıyla ortaya çıkmıştır. Hollanda'nın benimsediği stratejilerin yeniden canlanması ise, ABD sistemi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Arrighi, benzer yapılar içermesi nedeniyle Ceneviz ve İngiliz sistemlerini yaygın sistemler, Hollanda ve ABD sistemlerini ise yoğun sistemler olarak sınıflandırmıştır. Küresel kapitalist sistem, yaygın sistemler aracılığıyla coğrafi olarak genişlemiştir. Ceneviz rejimi Dünya'nın keşfedilmesini, İngiliz rejimi ise Dünya'nın fethedilmesini sağlamıştır. Yaygın sistemler aracılığıyla coğrafi olarak yayılan küresel kapitalist sistem, yoğun sistemler aracılığıyla yayıldığı coğrafyada derinleşmiştir. Ceneviz rejimi aracılığıyla dünyaya yayılan kapitalist sistem, Hollanda sistemi sayesinde bulunduğu coğrafya üzerinde derinleşmiştir. Dünya'yı fetheden İngiliz sistemi ise, ABD sistemi ile kurulan çok uluslu şirketler ve ulusal piyasalar aracılığıyla yoğunlaşmıştır (Arrighi, 2000: 328-329).

Bir sistemik birikim dairesinden bir diğerine geçerken, finansal genişleme kritik rol oynar. Tarih boyunca, tüm finansal genişleme dönemlerinde sermaye yoğunlaşması görülmüştür. Arrighi'nin kullandığı sermayenin yoğunlaşması kavramı, Marksist terminolojide kullanılan sermayenin yoğunlaşması ve merkezileşmesi kavramlarından farklıdır. Sermaye yoğunlaşması Arrighi tarafından, sermayenin hem bir merkezde toplanması hem de yoğunluğunun artması anlamını içerir. Finansal genişleme ilk olarak 14. yy. sonları- 15.yy'da sermayenin kent devletlerinde merkezileşmesi ve Ceneviz İberya birlikteliği sonucu ortaya çıkan örgütsel



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

yapının içinde yoğunlaşması ile ortaya çıkmıştır. 17. yy. başlarında ortaya çıkan finansal genişlemedeki sermaye yoğunlaşması, yeni bir devlet modeli olarak Birleşik Eyaletler, yeni bir küresel sistem olarak Westphalia Sistemi ve yeni bir iş organizasyonu olarak anonim şirketler ve organize sermaye piyasaları yaratarak ortaya çıkmıştır. 18. yy.'ın ikinci yarısında ortaya çıkan yoğunlaşma ise, anonim şirketlerin (özellikle Doğu Hint Adaları Şirketi'nin) elinde merkezileşmesinden ve emperyalist ağ örgütlenmelerinin gelişmesinden kaynaklanmıştır. (Arrighi, 2000: 353-354). Sonuç olarak tüm finansal genişleme dönemlerinde, sistematik zorluklara neden olan bir sermaye yoğunlaşması yaşanmıştır.

4. Tarihsel ve Uzun Dönemli Bir Kavram Olarak Finansallaşma

Finansallaşmanın tarihsel, uzun dönemli ve sermaye birikim sürecinin zorunlu bir aşaması olarak ele alınmasının gerekliliği ve önemi, kapitalizmin sermayenin egemenliği üzerine kurulu tarihsel gelişmenin yapı taşı olarak adlandırılan hareket yasalarından kaynaklanmaktadır. Kapitalizm, bir toplumsal ilişki olarak üretim ilişkileri ve sermaye birikimi üzerinden işleyen bir sistemdir. Bu bağlamda kapitalist için üretimin amacı üretim miktarı değil; sömürü yoluyla kârın yaratılması ve sermaye getirisinin maksimizasyonudur. Kâr motifiyle güdülenen bu rekabetçi yapı, hem üretimin anarşik yapısına neden olmakta hem de üretilen metaların realizasyonu için dolaşım alanında (piyasada) bir anarşiyle sonuçlanmaktadır. Üretilen artı değer, genişlemiş yeniden üretim amacıyla üretime eklenmesi yani sermayeye dönüştürülmesi, toplumsal ilişkiler dahil toplumsal üretim ilişkilerinin belirleyicisi olan sermaye birikimi sürecini ifade eder.

4.1. Sermaye Birikimi, Krizler ve Finansallaşma

Para sermaye ile başlayan sermaye devresi (üretim süreci) sonunda yaratılan değer, dolaşım alanında karşılığını bulması (realizasyon), kapitalist üretim ve dolaşım süreci için belirleyicidir. Sermaye devresinin kesintisiz yinelenişi, kapitalist toplumsal ilişkilerin durmadan ve yeniden üretilmesi anlamında sistemin temel dinamiğidir.

Bir sermaye devresi boyunca, birikim mantığı gereği, üretim ve realizasyon arasındaki zaman farklılıklarından kaynaklanan uyumsuzluk nedeniyle sermaye, yeniden üretim devresi boyunca belirli bir süre için atıl kalır. Atıl kalan sermaye, finansal sistem aracılığıyla borç verilebilir sermayeye dönüşür. Borç verilebilir sermayenin özel bir biçimi faiz getiren sermayedir. Sermaye devresinin mantığı gereği, sermaye ihtiyacı olan firmalar borç verilebilir sermayeyi kullanarak üretken sermaye oluşumunu hızlandırır. Tek firma düzeyinde bakıldığında, sermaye devresinin belirli bir döneminde borçlanan firma, başka bir zamanda atıl sermayesini borç verilebilir sermayeye çevirebilmektedir¹⁶. Marx (2003: 447-449), üretken sermayenin yeniden

¹⁶ Kapitalist üretim biçiminde sermaye ilişkileri üç farklı biçimde görülmektedir. Para sermaye olarak belirli bir nicelikle sermaye üretken sermayeye (üretim araçları ve emek gücü) dönüşerek üretimi gerçekleştirmektedir. Üretken sermaye, üretim sürecine bağlanan sermayeyi ve aynı zamanda üretim sürecinin başlamasını ifade eder. Üretim süreci sonunda elde edilen metalar, meta sermaye niceliğini oluşturur. Ticari sermaye ise üretilen metaların dolaşım sürecine girmesini ifade eder. Metaların dolaşım alanında gerçekleşmesi sonucu süreç tekrardan başa döner yani başlangıçtan daha fazla nicelikte bir para sermaye biçimine. Bu süreçte dolaşım alanındaki işlevlerine bağlı olarak ticari sermaye ve banka sermayesi toplumsal iş bölümünü sonucu belirli bir işte

üretim sürecini genişletmemesi durumunda, para sermayenin bir kısmının fazlalık olarak devre dışına çıkacağını ve borç verilebilir sermayeye dönüşeceğini ifade etmektedir. Borç verilebilir sermaye, yeniden üretim sürecinin daha uygun koşullar altında yinelenememesi, daha önce bağlı bulunan sermayenin bir kısmının fiilen serbest kalması ve ticari işlemlerin akışındaki bir kesinti nedeniyle ortaya çıkabilir. Kâr realizasyonu ne kadar büyük olursa, borç verilebilir sermaye de aynı oranda artar. Bu durumda borç verilebilir sermaye, üretken sermayenin para sermayeye ne ölçüde dönüştüğünü ifade eder. Üretken sermayenin para sermayeye dönüşmesi, üretim alanındaki sermaye fazlalığından kaynaklanabilir. Yeni yatırım alanı bulunamayışı, aşırı üretim ve aşırı borç sermayesi arzı, kapitalist üretimin sınırlılığını göstermektedir.

Ancak kapitalist yeniden üretim sürecinde artı değerın üretken sermayeye dönüşmesinin yavaşlamasıyla genişlemiş ölçekte yeniden üretim giderek zorlaşmakta ya da olanaksız hale gelmektedir. Sermaye getirisi, daha düşük maddi üretim yerine para sermaye olarak faiz getirisine yönelmektedir. Böylece üretken sermaye ile para sermaye arasındaki çelişkiler görünür hale gelir. Borç verilebilir sermayenin kaynağı olarak atıl sermaye, üretim sürecinin geçmiş faaliyetleri sonucunda oluşmaktadır. Aynı zamanda bu atıl sermaye niceliği, borç verilebilir sermayeye dönüştüğünde ise gelecek getiriler için bir hak iddiası biçimini alır. Sermayenin devri açısından geçmiş üretken faaliyetler ile gelecekte oluşacak getirilerden pay elde etme beklentisinin örtüşmemesi ise kapitalist üretimin belirli bir mekândaki sınırlılığını ifade etmektedir. Sermaye devresi boyunca ortaya çıkan sorunlar nedeniyle getirilerin azalması veya realizasyon sorunlarının ortaya çıkması, yükümlülüklerin yerine getirilememesine neden olmaktadır. Bu durum ortaya çıktığında yükümlülükler genellikle yeni borçlanmalarla finanse edilir. Sistem belirli bir kritik eşiğe geldiğinde, bir başka deyişle beklentiler olumsuzla döndüğünde, likidite talebi artmakta ve borç verme eğilimi yavaşlamaktadır. İlk olarak ticari senet dolaşımının azalmasıyla başlayan süreç bir süre sonra ticari kredilere yansımakta, artan likidite talebi, finansal aktiflerin değer kaybıyla sürmektedir. Bazen sermaye devresi boyunca bir aksaklığın olmaması durumunda bile spekülasyonun artması finansal bir balon yaratıp finansal krizlere neden olabilmektedir¹⁷. Marx (2003: 447-449), finansal sermaye bolluğunun, mutlaka bir aşırı üretimi veya yatırım alanı kıtlığını göstermediğini belirtmektedir. Borç verilebilir sermaye birikiminde, üretken sermayeden bağımsız olarak, beraberinde ortaya çıkan durum ve koşulların yol açtığı konjonktürün belirli evrelerinde sürekli bir finansal balonun olmasını ve bu balonun kredideki genişlemeyle büyümesini bir “zorunluluk” olarak ifade eder. Üretim sürecini, kapitalist sınırların ötesine götürme zorunluluğu; aşırı ticaret, aşırı üretim ve finansal balon problemlerini sürekli yeniden üretir¹⁸.

uzmanlaşmış para sermayeyi oluştururlar. Dolayısıyla para sermaye yeniden üretimdeki yerine bağlı olarak üretim sürecini finansal olarak başlatan ya da metaların realizasyonunu simgeleyen sermaye biçimlerini tanımlar.

¹⁷ Lapavistas (2019) sermaye birikimindeki tıkanmadan kaynaklı krizleri Tip I, doğrudan spekülasyondan kaynaklı krizleri ise Tip II olarak sınıflandırmıştır.

¹⁸ Krizin neden olduğu ilişkilerin tümü krizlerin farklı aşamalarında birer neden gibi algılanabilir. Çevrimin evresine bağlı olarak neden, tüketilmeyen metalar, gereğinden fazla üretilmiş metalar, toplumsal sermayenin üretim gerçekleştirilmesinde kesimler arası orantısız dağılımı veya kapitalist üretimin anarşik doğası biçiminde ortaya çıkabilir.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

Kanaatimizce, kapitalist üretim mekanizmasında, dolaşım aşamasının yavaş yavaş üretim aşamasına baskın gelmeye başladığının, birikim rejiminin değiştiğinin, kapitalist kâr mekanizmasında değişikliğin ortaya çıktığının ve paradan para yaratılmasının mümkün olduğunun ileri sürüldüğü bu süreç finansallaşma olarak tanımlanamaz. Aksine sermaye çevriminde tıkanmalarla ortaya çıkan spekülâtif konjonktürü ifade eder.

Finansallaşma, sermaye devresi boyunca ortaya çıkan finansal genişlemelerin ötesinde bir kavramdır. Finansallaşma uzun dönemli bir olgu olarak ele alındığında, belirli bir kurumsal yapı altında işleyen kapitalist mekanizmanın artık kurumsal sınırlarına dayanmasıyla ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla sıklıkla ortaya çıkan kapitalist krizlerin sonucunda sistemi düzene sokan sermayenin değersizleşmesiyle ve yeniden yapılanmasıyla aşılabilecek bir sorun değildir. Örneğin 19. yy. sonunda İngiliz firmaları ABD firmaları ile reel birikim anlamında (teknik rasyonalite) rekabet edebilecek konumlarını kaybetmişlerdir. Bu nedenle sermaye finansa konu olmayan alanları finansa açmakta (yatay finansal genişleme) ve finansal mekanizmaları derinleştirmektedir (dikey finansal genişleme). Eğer finansallaşma, finansın yatay ve dikey genişlemesi olarak ele alınır ve finansallaşmanın uzun dönemli bir olgu olduğu göz ardı edilirse, finansal genişlemenin reel dayanağı olmadığına göre önünde sonunda bu balon krizle birlikte sönecektir. Bu bağlamda finansallaşma ile finansal genişleme sonrası ortaya çıkan krizler arasında ortaya çıkan yapısal farklılık, bir anda gözden kaçmaktadır¹⁹.

Dolayısıyla finansal alanın reel alandan kopuk olduğu, reel sektör kârlarındaki düşüşün sermaye birikiminde tıkanmaya yol açması sonucu finansal alanın reel sektörün alternatifi olduğu yönündeki görüşler, sistemin dinamiğini kavramayı zorlaştırmaktadır. Çünkü bu görüşün kabulü, finansallaşmanın kapitalizmle bağı ve içselliğini birbirinden kopuk hale getirir.

4.2. Sermaye Birikim Sürecinin Zorunlu Bir Aşaması Olarak Finansallaşma

Sermaye birikimini tarihsel ve uzun dönemli bir süreç olarak ele alan Arrighi (2000, 2008) kapitalist dünya sistemini, sistemik birikim daireleri bağlamında sermaye birikimi çevrimleri içerisinde hegemonyanın el değiştirmesi üzerinden tanımlar. Aşırı birikim probleminin var olan birikim rejimi içinde çözülememesi, yeni bir birikim rejiminin ortaya çıkmasına neden olur; böylelikle hegemonyanın maddi genişleme süreci sonlanarak finansal genişleme dönemi başlar. Çalışmanın bu bölümünde finansallaşma, Arrighi'nin kavramsal çerçevesi üzerinden ele alınmıştır.

Arrighi'nin de (2000) iddia ettiği gibi finansallaşma, önünde sonunda realizasyonu sağlamak için yeni bir birikim yapısını kurmak zorundadır. Bu yeni yapıysa genellikle kapitalizmin mevcut sınırlarını aşabilecek potansiyele sahip farklı bir coğrafyada ortaya çıkar. Bir başka deyişle finansın yatay veya dikey genişlemesi, farklı bir coğrafyada maddi bir genişlemenin doğuşunu müjdelir. Nasıl ki İngiliz sermayesi, maddi birikimin sınırlarına gelmesiyle ABD'ye "akmışsa",

¹⁹ Vercelli'ye (2014: 21) göre finansallaşmayı uzun vadeli bir perspektifte ele almadan, finansallaşmanın anlamını ve sonuçlarını anlamak mümkün değildir. Bu bağlamda finansallaşmayı; benzersiz bir tarihi vaka olarak görmek, tekrarlayan bir olgu olarak görmek ya da uzun dönemli bir eğilim ya da sürecin bir aşaması olarak görmek şeklinde üç seçenek söz konusudur. Vercelli'ye göre bu seçenekler birbirini dışlamayacağı gibi, söz konusu seçenekler bir arada ele alınarak, kapsamlı bir paradigma içinde birleştirilebilir.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

zamanı geldiğinde ABD sermayesi de Çin'e akmaktadır. Bu süreç çelişkili ve birçok kez zıt yönlü etkilerle sekteye uğrayan uzun erimli bir harekettir.

Finansallaşmanın tarihsel ve uzun dönemli bir olgu olarak ele alınması, finansallaşma dönemleri üzerinden de vurgulanabilir. Sanayi sonrası döneme odaklanıldığında, uzun vadeli finansallaşma sürecinin hızlandığı iki alt dönem gözlenmektedir. Bu dönemler, kapitalizmin çalışma kurallarını değiştiren, hızlı yapısal değişimlere yol açan finansallaşma sürecinin hızlanma dönemleri olarak tanımlanmıştır (Vercelli, 2014: 25). İlk finansallaşma dönemi 19. yüzyılın ikinci yarısında başlayıp, Büyük Buhranın başlangıcına kadar süren dönemdir. İkinci finansallaşma dönemi ise, Bretton Woods döneminin bitiminden sonra başlayan ve krize rağmen tartışmasız devam eden dönemdir.

İngiltere'nin maddi birikim alanındaki gücünü kaybetmesi (1873-1896 krizi) sermayenin ABD'ye kaymasına ve ABD üretimine karşı İngiliz sermayesinin "hak iddialarına" neden olmuştur. I. Dünya Savaşı'nın sonunda ise hak iddiaları tersine dönmüştür. İngiliz finans sermayesinin mantığı ve gücüyle şekillenmiş ABD finans çevresi, üretim alanının ihtiyaçları üzerinden şekillenmediği için büyük kriz sonrası (1929 Büyük Buhranı) yeniden yapılanmıştır. Bir başka deyişle 1929 Büyük Buhranı, İngiltere'de gelişen sanayi kapitalizminin nihai krizini temsil etmektedir. Benzer biçimde 1720 yılında İngiltere'de ortaya çıkan Güney Denizi Şirketi Krizi, Hollanda hegemonyasının krizidir. İngiltere, Güney Denizi Şirketi Krizinden sonra finansal alanı regüle edere maddi genişleme dönemi başlatmıştır. Lale çılgınlığı, Hollanda'nın hegemonyasının maddi genişleme döneminde ortaya çıkmıştır. Hollanda'nın korunma maliyetlerini içselleştirerek güçlenmesi lale üzerinde muazzam bir spekülasyon başlatmıştır. Lale krizi, Hollanda hegemonyasının yeşerdiği bir dönemde Ceneviz hegemonyasının sonuna gelindiğini göstermektedir.

Yapısal olarak 1873-1896 krizi, 1970'lerin ikinci yarısında ortaya çıkan, 2008 yılında zirve yapan ve hala devam etmekte olan krizle benzer niteliktedir. Nicelik olarak iki kriz dönemi arasında büyük farklılıklar olmasına rağmen, iki krizin uzun dönemli nitelikleri benzerdir. Hegemonya iddiasında olan ülke, hegemonyanın maddi temelleri ortadan kalkmışken iddiasını devam ettirmek için stratejiler üretmektedir. Hollanda korunma maliyetlerini içselleştirmesinin avantajlarını devam ettirebilmek için savaş finansmanı ve uluslararası yatırım stratejilerini hayata geçirmiştir. Gelişmek isteyen ülkelerin kredi ihtiyaçları Hollanda finans sermayesinin uluslararasılaşmasını hızlandırmıştır. Bu mücadele özellikle Fransa ve İngiltere arasında yoğunlaşmış ve bu süreç Hollanda finans sermayesinin faaliyet alanını artırmıştır. Orange Hanedanı'nın İngiltere ve Fransa arasındaki savaşta Fransa'nın yanında savaşa girmesi ve yenilmesiyle 1780'lerde Hollanda'nın hegemonya iddialarını sonlandırmıştır (Arrighi, 2000: 217-220).

İngiltere, hegemonyasını devam ettirmek için 19. yy. sonu ve 20. yy. başında serbest ticaret ve altın standardının devamı konusunda zorlayıcı olmuştur. Günümüzde ise ABD, doların dünya parası olması ve korumacılık politikalarıyla hegemonya iddiasını devam ettirmektedir. Bu bağlamda İngiliz hegemonyasının finansallaşması altın standardı ve serbest ticarete, ABD hegemonyasının finansallaşması ise altın standardının kalkması ve yeni korumacılık hareketine bel bağlamıştır.

Hegemonya iddiasının devam etmesi için İngiltere, Polanyi'nin (2003) iddia ettiği gibi yoğun müdahalelerle liberalizmi kurgulamıştır. Polanyi'ye göre "bırakınız yapsınlar" ideolojisi bir devlet müdahalesi biçimidir. Neoliberalizm ise ABD hegemonyasının devamı için geliştirilmiş ideolojik bir şemsiyedir ve liberal kurgunun kendisi gibi yoğun devlet müdahalelerini kendi bünyesinde saklamaktadır. Merkez bankalarının paranın kontrolünü teknelci biçimde sağlama çabaları bu durumun bir göstergesidir. Liberalizmin altın standardı, neoliberalizmin enflasyon hedeflemesine dönüşmüştür²⁰. Bu nedenle neoliberalizmi, finansallaşmanın üst yapısal bir unsuru olarak ele almak daha gerçekçi bir bakış açısı sağlamaktadır. Lapavitsas'a (2019: 23-24) göre finansallaşma, neoliberalizmin en önemli unsuru olan deregülasyona bel bağlarken aynı zamanda devletin merkez bankası aracılığıyla finansal sistemin ödeme gücünü üstlenmesine ve olağandışı durumlarda likidite sağlamasına da yaslanmıştır.

Küreselleşme, birikim rejimi ve hegemonyanın devamı için özellikle az gelişmiş ülkelere dönük kurgulanmış bir stratejidir. Küreselleşmenin maddi birikim dönemindeki temel işlevi, meta dolaşımının hızlanması ve kâr oranlarının azalmasını önlemektir. Bu dönemde, az gelişmiş ülkeler dünya piyasasına düşük katma değerli metalar üretecek biçimde eklenmektedir. İngiltere bu süreci hammadde ithalatı üzerinden, ABD ise doğrudan yabancı sermaye yatırımlarıyla yönetmiştir. Finansallaşma dönemindeyse yüksek katma değerli meta üretimi "doğum sancıları" yaşayan hegemonya adaylarına aktarılmış ve az gelişmiş ülkeler kamu borçlanması ve rezerv biriktirme zorunluluğu yoluyla hegemonyaya kaynak aktarmıştır²¹. Sermaye hareketlerinin serbestleşmesi, finansallaşma dönemlerinde sermayenin tersine akışına, bir başka deyişle az gelişmiş ülkelere doğru bir sermaye hareketine neden olmaktadır. Bu bağlamda küreselleşme, finansallaşmanın uluslararasılaşmasına neden olmakta ve coğrafi olarak farklı finansallaşma biçimlerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamaktadır. Bu nedenle kapitalizmin uzun dönemli hareketini kavramak için küreselleşme yerine finansallaşmayı kullanmak süreci anlamayı kolaylaştıracaktır²².

²⁰ Merkez bankalarının aktif rolü, reel sektörde enflasyondan kaçınmak ancak finansal sektörde varlık enflasyonunu dikkate almamak ya da varlık enflasyonunun reel sektöre aktarımının olmayacağını düşünmek anlamına gelen asimetrik monetarizmin teorik temelleriyle şekillenmiştir. Merkez Bankaları, reel ekonomiden kaynaklanan enflasyonist bir belirtiye derhal kısıtlayıcı parasal önlemlerle (özellikle de faiz oranını arttırarak) tepki gösterirken, varlık enflasyonunu baskı altına almamıştır. Bu politika, sanayi yatırımlarını dışlayan, finansal yatırım ve spekülasyonlar için örtük bir sigorta işlevi görmüştür. Finans ve rantiyer sınıfının servetindeki artış, toplam talebi bir noktaya kadar desteklerken, sanayi sektöründeki kâr azalışları ve ücret düşüşleri toplam talepteki azalışı telafi etmekte sorun olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla finansallaşma sürecine yol açan durgunluk eğilimi, nihayetinde finansallaşma ile güçlenmiştir. Bu bağlamda durgunluk eğiliminin finansallaşma ile güçlenmesi, kapitalist evrimin ve hareket yasalarının önemli bir belirleyicisidir (Vercelli, 2014: 39-41).

²¹ 2008 Krizinden sonra Yunanistan, İspanya gibi Avrupa Birliği içinde görece olarak geri durumdaki ülkeler de borç krizine girerek bu durumun sadece az gelişmiş ülkelerle sınırlı kalmadığını göstermektedir.

²² Vercelli'ye (2014: 25) göre, birinci ve ikinci finansallaşmanın zamanlaması, birinci ve ikinci küreselleşmenin zamanlaması ile büyük ölçüde örtüşmektedir. Çünkü finansallaşma süreci, yalnızca mübadelenin mekânsal kısıtlamalarının kaldırıldığı ölçüde gelişebilirken, küreselleşme süreci uluslararasılaşmış bir finans ağı tarafından desteklendiği ölçüde uygulanabilmektedir. Ayrıca hem finansallaşma hem küreselleşme süreçleri, ortak bir serbestlik şartına yani malların, hizmetlerin ve sermayenin ülke dışına akışlarının serbestleştirilmesine ihtiyaç duymaktadır. Dolayısıyla her ikisi de uluslararası işlemlerin önündeki hem teknik hem politik engellerin kaldırılmasıyla (deregülasyon) ortaya çıkmıştır.

Finansallaşmanın tanımlanmasındaki zorluk ancak küreselleşme, liberalizm/neoliberalizm gibi kavramları finansallaşmanın üst yapısal bir unsuru olarak görerek ve finansallaşmayı uzun dönemli bir kavram şeklinde ele alarak ortadan kaldırılabilir. Literatürdeki tüm tanım ve yaklaşımlar arasındaki temel farklılık, finansallaşmanın unsurları ve dönemsel ele alınışı arasında ortaya çıkmaktadır. Finansallaşmanın kısa dönemli ve dolaşım alanının bir sorunsalıymış gibi ele alınması finansal genişleme ile finansallaşma arasındaki farkı bulanıklaştırır. Bu biçimde bir ele alış durumunda kavram giderek işlevsizleşir.

1929 krizi ile 2007-08 krizi, her iki krizin de ABD’de çıkması, dünyaya yayılması, kapitalizmin çelişkilerini açığa çıkartması ve şiddeti nedeniyle karşılaştırılabilir krizlerdir. Ancak finansallaşma kavramı ile bu iki kriz ele alındığında temel bir farklılık gözlemlenebilir. 1929 krizi, İngiliz finans sermayesiyle kurulmuş ve şekillenmiş yatay örgütlenme yoluyla yoğunlaşan sermayenin krizidir. Dolayısıyla bu örgütlenme yapısı, İngiliz finansallaşması sayesinde kurulmuştur. İngiltere, Hollanda’dan devraldığı kamusal nitelikteki imtiyazlı tekelleri, sistemdeki tıkanma sonrasında tasfiye ederek, atomistik firma yapısıyla kendi şirket örgütlenmesini kurmuş; liberalizmi, serbest ticareti ve altın standardını kurgulayarak kendi hegemonyasını tesis etmiştir. 1929 krizi sonrası ise ABD, yatay örgütlenmiş firma yapılarını tasfiye ederek dikey örgütlenmiş planlı firma örgütlenmesini kurmuş, ulusal-uluslararası çapta Keynesgil nitelikteki müdahale biçimleriyle kendi hegemonyasını tesis etmiştir. Vercelli’ye (2014: 26) göre İngiliz finansallaşması, sanayileşmiş ekonomilerin karşı karşıya kaldığı ve rekabetçi kapitalizmin düşüşüne işaret eden uzun depresyon dönemine (1873-1896) tepki iken ABD finansallaşması, 1980’lerin başında, Keynesyen çağın düşüşüne işaret eden, 1970’lerin stagflasyonunu izleyen durgunluğa yönelik tepkidir. Bu bağlamda 1929 Büyük Buhranı her ne kadar en şiddetli biçimde ABD’de yaşandıysa da İngiliz hegemonyasının bir krizidir. 2007-08 Krizi ise 1970’li yıllardan günümüze kadar devam etmekte olan ABD finansallaşmasının bir krizidir ve İngiltere’nin 1873-1896 Büyük Buhranı (Uzun Depresyon) ile benzer özellikler taşımaktadır.

5. Sonuç

Finansallaşma kavramı, farklı iktisadi ekoller ve yaklaşımların ortak kullandığı, her ekol için farklı anlam taşıyan bir kavramdır. Her ne kadar farklı biçimde tanımlansa da her ekol kavramın tarihselliğini göz ardı etmeden kavramı teorileştirme girişiminde bulunmuştur. Bu çalışmada finansallaşma kavramının farklı tanımları ele alınmış ve bu tanımlar farklı ekoller bağlamında sistematize edilmiştir. Finansallaşmanın uzun dönemli bir bakış açısıyla ele alındığında sermaye birikiminin zorunlu bir aşaması olduğu ve bu bağlamda sermaye devresi boyunca kapitalizmin kısa dönemli sınırlılıkları nedeniyle ortaya çıkan finansal genişleme veya balonlardan farklı olduğu iddia edilmiştir. Finansallaşma salt 1970’lerden günümüze kadar geçen dönemle sınırlı değildir. Belirli bir hegemonya altında şekillenen ve kurumsal yapısını tüm ulus devletlere dayatarak dünya piyasasını oluşturan maddi temelli bir birikim rejiminin, rekabetçi üstünlüğünü kaybettiği bir konjonktürde oluşan uzun erimli sermaye birikiminin zorunlu bir aşamasıdır. Bu nedenle çalışmada farklı finansallaşma dönemleri olduğu ve her finansallaşma döneminin Arrighi’nin iddia ettiği gibi hegemon konumundaki ülkenin hegemonya iddiasının sonbaharını temsil ettiği savunulmaktadır. Her finansallaşma



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

döneminin ideolojik görünümü liberalizm/neoliberalizm gibi görünse de finansallaşmanın biçimlenmesinde hegemon konumundaki devletin ve devletler sisteminin yoğun müdahalesi ve biçimlendirmesi söz konudur.

Finansın doğurgan gücü, reel bir “değerin” finansal bir ikizinin meydana getirilmesiyle başlar. Yaratılan finansal ikiz kendi temsillerinin, bir başka deyişle yaratılacak olan değerden hak iddialarını temsil eden birden fazla ikizinin, meydana getirilmesiyle doğurganlık derinleşir. Finansallaşma, finansın reel dayanağı olan varlığın yeterince değer yaratamamasıyla başlar. Kaldıraçlı işlemlerle finansal temsilin kendi ikizlerini yaratmasıyla genişleyen finansal değer, finansal aktif yığınının reel değerle olan bağının geçici olarak kopması ya da kopuşun görmezden gelinmesiyle kendiliğinden bir değer haline gelmeye başlar. Bir başka deyişle sermaye kazancı, temettü/faiz ödemelerinin reel dayanağının zayıflığını görünmez kılar.

Eğer dünya hegemonyası maddi genişleme aşamasındaysa, aynadaki yansıma/reelin finansal ikizi, giderek dev aynasına dönüşür ve bu finansal büyüklük reeli finanse ederek maddi genişleme sürecini ivmelendirir. Bir başka deyişle finans maddi genişleme aşamasında “hayalleri gerçeğe” dönüştürür. Finansal genişleme aşamasındaysa ayna hayali/zahiri bir görüntü sunar. Gösteren (finans) gösterileni (reel) baskılar ve temsiliyet tersine döner. Bu aşamada finansal olan reel olanı temsil etmez; finansal olgular reel olguları belirlemeye başlar. Maddi genişleme aşamasında hayalleri gerçeğe dönüştüren “hayali sermaye”, finansal genişleme aşamasında gerçekleri tatlı bir hayale, sonrasında ise kâbusa dönüştürür. Müzik susana kadar (kriz) oyun devam eder; müzik sustuğundaysa azalan kâr oranları yavaş eğilimi görünür hale gelir ve yaratılan tüm finansal değerler bir anda yok olur.

Son kertede finansallaşma hegemonyanın rızadan tahakküme geçişinin son veçhesidir. Belki de finansallaşma literatüründeki temel sorunsal, Arrighi perspektifindeki hegemonyanın bir değişken olarak analizlere yeterince dahil edilememesiyle ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmada finansallaşma tartışmalarında hegemonya kavramının önemli bir değişken olarak analizlere dahil edilmesi gerektiği savunulmaktadır. Bahsi geçen hegemonya tartışmalarında odağımız hegemonik geçişler bağlamında finansallaşmanın ayrıcalıklı konumunu vurgulamaktır. Geçiş tartışmaları dışında finansallaşma kavramı, işlevselliğini ve açıklayıcılığını koruyamamaktadır. Dolaşım alanına odaklanan yaklaşımlarla üretim alanına odaklanan yaklaşımlar arasındaki teorik ayrım maddi genişleme aşamasında daralmakta, finansal genişleme aşamasındaysa genişlemektedir. Arrighi bu durumu, kâr maksimizasyonu ile gelir maksimizasyonu amaçlarının çelişmeye başlamasıyla birlikte oluşan sermaye birikiminin çatallaşmasıyla açıklar.

Bu çalışmada kabul edildiği üzere finansallaşmayı tarihsel, uzun dönemli ve sermaye birikim sürecinin zorunlu bir aşaması olarak ele almanın önemi, kapitalizmin yarattığı tahribatın görünür kılınmasına katkı sağlama çabasından kaynaklanmaktadır. Çünkü finansallaşma olgusunu merkeze alarak iktisadi olguları ve sermaye birikimini açıklamak; kapitalizmin işleyiş yasalarını, üretim güçleri ile üretim ilişkilerini kapsayan sermaye birikim sürecini ve bu sürecin devri daimini sağlamanın yarattığı tahribatı açıklamayı istemeden de olsa zorlaştıracak, bir başka ifadeyle asıl mücadele alanı olan kapitalizmle mücadelenin arka plana itilmesine neden olacaktır.

Ayrıca sermaye birikim sürecinde herhangi bir tıkanma/daralma olmasa dahi finansallaşmayı, ortaya çıkan artı değerden yeniden bölüşümü için sermaye açısından bir tercih olmaktan çok



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

sistemin işleyişinin ortaya çıkardığı bir zorunluluk olarak görmek, iktisat politikası tasarımlarını da şekillendirebilir. Bu çalışmadan finansallaşmayı tarihsel ve uzun dönemli bir olgu olarak ele alan yeni çalışmaları teşvik etmesi beklenmektedir. Bu alandaki yeni çalışmalar, finansallaşma tartışmaları üzerinden kapitalizmi açıklama/aşma iddiasındaki teorik girişimlerin iktisat politikası tasarımlarına içkin hale gelmesini hızlandıracaktır.

Finansallaşma, dijital dönüşümün de etkisiyle yeni alanları finansa dahil ederek, bir başka deyişle finansın dikey genişlemesi yoluyla yoluna devam etmektedir. Örneğin kripto para piyasaları özelinde ortaya çıkan tokenizasyon süreçleri, finansa konu olmayan varlıkları hızlıca küçük parçalara bölüp finansallaştırabilmektedir. Ancak toplam finansal piyasaların çok küçük bir kısmını oluşturan kripto varlıklar henüz kapitalizme içkin hale gelmediği için uzun dönemli bir analize dahil olmaları mümkün görünmemektedir. Finansal teknolojilerin gelişimi ile bu tip yeni aktiflerin ve piyasaların sisteme içkin hale gelmeleriyle bu makaledeki argümanlar, kripto varlıkları ve finansal teknoloji şirketlerinin faaliyetlerini kapsayacak biçimde genişletilebilir. Finansallaşmanın yeni veçhelerini sermayenin uzun dönemli hareketine ilişkin bir bağlamda ele alan yeni çalışmalar, muğlak ve dağınık bir görünüm sergileyen finansallaşma literatürünü yeniden canlandırabilir ve verimli bir araştırma gündemi oluşturabilir.

Kaynakça

- Aalbers, M. B. (2016). The Financialization of Home and the Mortgage Market Crisis. Manuel B. Aalbers (Ed.), *The Financialization of Housing* (40-63). New York: Routledge.
- Aalbers, M. B. (2019). Financialization. Richardson, D., Castree, N., Goodchild, M. F., Kobayashi, A. L. & Marston, R. (Ed.), *The International Encyclopedia of Geography: People, The Earth, Environment and Technology* (1-14). Oxford: Wiley.
- Afşar, K. E. (2022). Özel Bir Kadın Filmi Üzerinden Erken Dönem Finansallaşma Olgusu. *Eğitim Bilim ve Toplum Dergisi*, 20(77), 31-61.
- Aglietta, M. & Reberioux, A. (2005). *Corporate Governance A Drift: A Critique of Shareholder Value*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing.
- Aglietta, M. (1979). *A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*. London: Verso.
- Aglietta, M. (2000). Shareholder Value and Corporate Governance: Some Tricky Questions. *Economy and Society*, 29, 146–159.
- Arrighi, G. (2000). *Uzun Yirminci Yüzyıl Para Güç ve Çağımızın Kökenleri*. R. Boztemur (Çev.). Ankara: İmge Kitabevi.
- Arrighi, G. (2008). *Adam Smith Pekin'de 21. Yüzyılın Soykütüğü*. İ. Yıldız (Çev.). İstanbul: Yordam Yayınları.
- Bahçe, S. & Eres, B. (2012). Competing Paradigms of Competition: Evidence From the Turkish Manufacturing Industry. *Review of Radical Political Economy*, 45(2), 201-224.
- Bedirhanoglu, P. (2010). Küresel Kapitalist Krizin Yeniden Düşündürdükleri: Finansallaşma ve Devlet. *Praksis*, 22(Bahar), 41-71.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaoconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

- Boyer, R. & Saillard, Y. (2005). Regulation Theory: The State of the Art. Taylor & Francis, e-library. https://play.google.com/books/reader?id=VN2AAgAAQBAJ&pg=GBS.PT5&hl=en_US. Erişim Tarihi 5 Nisan 2022.
- Boyer, R. (2000). Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis. *Economy and Society*, 29(1), 111-145.
- Brenner, R. (2007). *Ekonomide Hızlı Büyüme ve Balon Dünya Ekonomisinde ABD'nin Yeri*. B. Akalın (Çev.). İstanbul: İletişim.
- Brenner, R. (2009). *What Is Good for Goldman Sachs is Good for America: The Origins of the Current Crisis*. 18 Nisan 2009, ulaşılabilecek web adresi: <http://www.sscnet.ucla.edu/issr/cstch/papers/BrennerCrisisTodayOctober2009.pdf>
- Caliskan, K. (2020). Data Money: The Socio-technical Infrastructure of Cryptocurrency Blockchains. *Economy and Society*, 49(4), 540-561.
- Dallery, T. (2009). Post-Keynesian Theories of the Firm Under Financialization. *Review of Radical Political Economics*, 41, 492–515.
- Dumenil, G. & Levy, D. (2004). Neoliberal Income Trends, Wealth, Class and Ownership in The USA. *New Left Review*, 30, 105-133.
- Epstein, G. & Jayadev A. J. (2005). The Rise of Rentier Incomes in OECD Countries: Financialization, Central Bank Policy and Labor Solidarity. Epstein, G. (Ed.), *Financialization and The World Economy* (46-76). Northampton: Edward Elgar.
- Epstein, G. A. (2005). Introduction. Epstein, G. (Ed.), *Financialization and The World Economy* (3-16). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Fasianos, A., Guevara, D. & Pierros, C. (2018). Have We Been Here Before? Phases of Financialization Within the Twentieth Century in the US. *Review of Keynesian Economics*, 6(1), 34-61.
- Fine, B. (2010). Locating financialisation. *Historical Materialism*, 18(2), 97–116.
- Fine, B. (2013). Financialization from a Marxist Perspective. *International Journal of Political Economy*, 42(4), 47–66.
- Foster, J. B. (2007). The Financialization of Capitalism. *Monthly Review*, 58(11), <https://monthlyreview.org/2007/04/01/the-financialization-of-capitalism/>.
- Foster, J. B. (2008). *Kapitalizmin Malileşmesi ve Kriz*. Ç. Çıdamlı (Çev.). İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Foster, J. B. (2008). The Financialization of Capital and the Crisis. *Monthly Review*, 59(11), 1-15.
- Foster, J. B. (2011). Birikimin Finansallaşması. *Monthly Review*, 25, 3-22.
- Gabor, D. & Brooks, S. (2017). The Digital Revolution in Financial Inclusion: International Development in The Fintech Era. *New Political Economy*, 22(4), 423-436.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

- Güngen, A. R. (2010). Finansallaşma: Sorunlu Bir Kavram ve Verimli Bir Araştırma Gündemi. *Praksis*, 20, 85-108.
- Harvey, D. (2004). *Yeni Emperyalizm*. H. Güldü (Çev.) İstanbul: Everest Yayınları.
- Hein, E. (2009). A (Post-)Keynesian Perspective on 'Financialisation'. *Macroeconomic Policy Institute* (IMK), Hans Boeckler Foundation, 1/2009.
- Hein, E., Detzer D. & Dodig, N. (2015). The Transition Towards Finance-Dominated Capitalism: French Regulation School, Social Structures of Accumulation and Post-Keynesian Approaches Compared. Hein et al. (Ed.), *Demise of Finance-Dominated Capitalism: Explaining the Financial and Economic Crises* (7-54). Edward Elgar.
- Hilferding, R. (1995). *Finans Kapital* (Cilt I). Y. Öner (Çev.). İstanbul: Belge Yayınları.
- Itoh, M. (2010). İkinci Kalite Finansal Krizinin Tarihsel Önemi ve Toplumsal Maliyeti: Japonya Deneyimi. Lapavistas, C. (Ed.), *Finansallaşma ve Kapitalizmin Krizi* (203-224). İstanbul: Yordam Kitap.
- Jain, S. & Gabor, D. (2020). The Rise of Digital Financialisation: The Case of India. *New Political Economy*, 25(5), 813-828.
- Jespersen, J. (2009). *Macroeconomic Methodology – a Post-Keynesian Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar
- Kotz, D. (2010). Financialization and Neoliberalism. Teeple, G. & McBride, S. (Ed.), *Relations of Global Cover: Neoliberal Order and Disorder* (1-18). Toronto: University of Toronto.
- Krippner, G. (2005). The Financialization of The American Economy. *Socio-Economic Review*, 3, 173–208.
- Küçükkıralı, Z. & Afşar, K. E. (2022). Dijital Verinin Finansallaşması ve Platform Kapitalizmi. *Öneri Dergisi*, 17(58), 665-690.
- Langley, P. (2020). Assets and Assetization in Financialized Capitalism. *Review of International Political Economy*, 28(2), 382-393.
- Lapavistas, C. (2010). Finansallaşmış Kapitalizm: Kriz ve Finansal Müsadere. Lapavistas, C. (Ed.), *Finansallaşma ve Kapitalizmin Krizi* (25-75). İstanbul: Yordam Kitap.
- Lapavistas, C. (2011). Theorizing Financialization. *Work, Employment and Society*, 25(4), 611-626.
- Lapavistas, C. (2019). *Üretmeden Kâr Etmek, Finans Hepimizi Nasıl Sömürüyor*. Y. E. Kara (Çev.). İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Magdoff, H. & Sweezy, P. (1987). Stagnation and The Financial Explosion. *Monthly Review*, 149.
- Marois, T. (2015). Finans, Finans Kapital ve Finansallaşma. Fine, B. & Saad-Filho, A. (Ed.), *Marksist İktisat Kılavuzu* (207-215). Ankara: Dipnot Yayınları.
- Marx, K. (2003). *Kapital II, Ekonomi Politiğın Eleştirisi*. A. Bilgi (Çev.). Ankara: Sol Yayınları.
- Marx, K. (2004). *Kapital I, Ekonomi Politiğın Eleştirisi*. A. Bilgi (Çev.). Ankara: Sol Yayınları.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaoconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

- McKinnon, R. (1973). *Money and Capital in Economic Development*. Washington, DC: The Brookings Institutions, 3-15.
- Ongan, H. (2011). Profit Rate of Turkish Manufacturing Sector in a Marxian Perspective. *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1, 1-10.
- Orhangazi, Ö. (2008). Financialization and Capital Accumulation in the Nonfinancial Corporate Sector: A Theoretical and Empirical Investigation on the US Economy, 1973-2004. *Cambridge Journal of Economics*, 32(6), 863-886.
- Painceira, J. P. (2010). Finansallaşma Döneminde Gelişmekte Olan Ülkeler: Sürekli Açıkta Döviz Rezervi Biriktirmeye. Lapavistas, C. (Ed.), *Finansallaşma ve Kapitalizmin Krizi* (256-298). İstanbul: Yordam Kitap.
- Paitaridis, D. (2018). Division of Labour, Productivity and Competitiveness of the Greek Tradable Sector. *Journal of Economics and Business*, 21, 157-184.
- Palley, T. I. (2007). *Financialization: What It Is and Why It Matters*. Washington D.C: The Levy Economics Institute.
- Palley, T. I. (2009). The Macroeconomics of Financialization: A Stages of Development Approach. *Ekonomiaz*, 72(3), 34-51.
- Polanyi, K. (2003). *Büyük Dönüşüm*. A. Buğra (Çev.). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Sawyer, M. & Ioannou, S. (2017). Financialisation, Economy Society and Sustainable Development: An Overview. *FESSUD Working Paper Series*, No. 206.
- Sawyer, M. (2013). What is Financialization?. *International Journal of Political Economy*, 42(4), 5-18.
- Sert, M. (2011). Düzenlemenin Seyri. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi – Journal of Social Sciences*, 2(23), 64-78.
- Shaikh, A. (2018). *Kapitalizm: Rekabet, Çatışma, Bunalımlar*. Ü. Şenesen (Çev.). İstanbul: Kırmızı Yayınları.
- Shaw, E. S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford University Press, New York.
- Shiller, R. (2001). *Borsanın Akıl Almaz Yükselişi*. G. Günay (Çev.). Ankara: Rota.
- Stockhammer, E. (2010). *Financialization and the Global Economy*. Political Economy Research Institute Working Paper 2010-240. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.434.2586&rep=rep1&type=pdf>, (02.10.2021).
- Stockhammer, E. (2004). Financialisation and the Slowdown of Accumulation. *Cambridge Journal of Economics*, 28(5), 719-741.
- Stockhammer, E. (2012). Financialization, Income Distribution and the Crisis. *Investigacion Economica*, LXXI, 39-70.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

- Stockhammer, E. (2018). *Demand Regimes, Financialisation and Hysteresis New Keynesian and Post-Keynesian Macroeconomic Underpinnings of the Varieties of Capitalism*, Post-Keynesian Economics Society. Working Paper 1809, October 2018.
- Sweezy, P. & Baran, P. (2007). *Tekelci Sermaye*. G. Akalın (Çev.). İstanbul: Kalkedon Yayınları.
- Sweezy, P. (1970). *Kapitalizm Nereye Gidiyor?*. A. B. Kafaoğlu (Çev.). İstanbul: Ağaoğlu.
- Sweezy, P. (1997). More (or less) on Globalization. *Monthly Review*, 49(4).
- Sweezy, P. (2009). *Marksizm Üzerine Dört Ders*. T. Öncel (Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Tellalbaş, I. (2011). *Sermaye Birikimi ve Finansallaşma Türkiye Örneği*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul: Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Finans ve Bankacılık Doktora Programı.
- Tsoufidis L., Tsimis, A. & Paitaridis, D. (2018). The Rise and Fall of Unproductive Activities in the Us Economy 1964-2015: Facts, Theory and Empirical Evidence. *Munich Personal RePEc Archive*, Paper No: 84035, University Library of Munich.
- Üzar, U. (2018). *Finansallaşma Fonksiyonel Gelir Dağılımını Etkiliyor mu? Politik Ekonomi Perspektifinden Ampirik Bir Değerlendirme*. Yayımlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Van der Zwan, N. (2014). Making Sense of Financialization. *Socio-Economic Review*, 12, 99-129.
- Vercelli, A. (2013/14). Financialization in a Long-Run Perspective. *International Journal of Political Economy*, 42(4), 19-46.

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.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

Financialization Debates from A Long-Term and Historical Perspective

Kerim Eser Afşar, Aylin Abuk Duygulu, Mehmet Özyiğit

Extended Abstract

Debates on financialization take the notion, like the discussions on neoliberalism and globalisation, as an interconnected, entangled and game-changing phenomenon that reaching a consensus seems arduous. Each of these phenomena has a content that contributes to our understanding of the debate by providing explanations on the multifaceted and nonlinear causalities and intertwined relations. In this study, intending to grasp the multidimensional complexity of the topic, we concentrate on the various components of financialization literature and their interactions.

Despite having diverse focuses, major approaches on the financialization debate might be listed as the following: emphasis on interest-bearing capital, rentier class and accumulation regime dominated by finance (Epstein & Jayadev, 2005), in the context of French Regulation School (Boyer, 2000; Boyer & Saillard, 2005), emphasis on the financialization of the non-financial firms (Stockhammer, 2004; Orhangazi, 2008), in the context of long waves approach (Arrighi, 2000; Krippner, 2005), emphasis on the liberalisation and deregulation (Dumenil ve Levy, 2004), those who focus on the roles of banks and central banks on financial exploitation (Lapavitsas, 2010; Itoh, 2010 & Paineira, 2010), Monthly Review approach with the concepts of underconsumption and stagnation (Magdoff & Sweezy 1987; Sweezy & Baran, 2007; Foster 2007).

The list above could be taken as the approaches that shed light on the early stages of financialization. Modern financialization literature, based on the works of Epstein (2005) and Lapavitsas (2010), deals with the dimensions, variety and effects of financialization. Researchers who consider the financialization as a long term and unstable process that reflects the changes in institutions and economic regimes (Palley, 2007, 2009; Vercelli, 2014), those who assert that the financialization should be handled with a wider content (Aalbers, 2019), the others who focus on its effects on the social life such as the financialization of the daily life (Van der Zwan, 2014) and the ones who mention the digital financialization (Jain & Gabor, 2020) could be given as the examples of modern literature.

As can be seen, financialization is addressed from the perspectives of definitions, effects, stylised facts and it provides a productive but problematic research agenda. This study aims to analyse the financialization phenomenon in the long term and from a historical perspective with its role in the capital accumulation. In this respect, based on various financialization definitions and schools, it takes the role of financialization in the capitalist accumulation relations as a focal point. Throughout the study, the notion of financialization, in the context of quantitative and qualitative evolution and role of finance, is considered as a historical, long-termist and compulsory stage of capital accumulation. The fundamental contribution of the study is to set forth the difference between the financial expansion which occurs during the capitalist cycles and the shifting of capital accumulation to finance due to blockages in the material production process.



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçeveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

In this article, we initially focused on the notion of financialization and with the help of the descriptive analysis method we tried to clarify the various descriptions of financialization and the hypotheses they depended on. For this reason, we classified the financialization arguments based on quantitative data.

From the results that we gathered through the classification, we categorised the financialization debate in the context of the schools. Economists perceive financialization as an important issue that needs to be eliminated or at least to be mitigated. Financialization had become an extensive but disconnected research topic that mostly derived from the literature of Marxist and Post Keynesian schools. Above mentioned literature has an inclination to attribute financialization to the neoliberalist era which emerged mostly in developed economies during the 1980s. However, certain approaches emphasise the necessity to handle the financialization issue from a long-term perspective.

We argue that the theoretical contributions of Hilferding and Arrighi should be followed in order to understand financialization. Hence, we follow the literature from the classified categories that deals with financialization in a long-term context. We argue that financialization is a necessary phase of capital accumulation. In this context, financialization is different from the financial expansions or bubbles that occur due to the short-term limitations of capitalism during the circuit of capital. In our opinion financialization is not limited to the period from the 1970s to the present. It is a necessary phase of long-term capital accumulation that occurs in a conjuncture where a phase of material expansion regime, which is shaped under a certain hegemony and creates the world market by imposing its institutional structure on the whole world, has lost its competitive advantages.

Therefore, in this study, we argue that there are different financialization periods and each period represents the fall of the hegemony claim of the hegemonic state as Arrighi maintained. The ideological appearance of each financialization period appears as liberalism/neoliberalism, intense intervention of the hegemonic state as is in question in the shaping of financialization. As Arrighi (2000) argues, financialization eventually has to establish a new accumulation structure in order to achieve realisation. This new structure, on the other hand, usually emerges in a different geography that has the potential to exceed the current limits of capitalism. In other words, horizontal or vertical expansion of finance heralds the birth of a material expansion in a different geography. Just as British capital "flowed" to the USA when material accumulation reached its limits, US capital flows to China when the time comes. This process is a long-term movement that is interrupted by contradictory and many times opposite effects.

The loss of Britain's power in the field of material accumulation caused the capital to move to the USA and the claims of the British capital against the USA production. At the end of World War I, the claims were reversed. The US financial environment, which was shaped by the logic and power of the British financial capital, was restructured after the Great Depression as it was not shaped by the needs of manufacturing. In other words, the Great Depression represents the final crisis of industrial capitalism developed in Britain.

Structurally, the crisis of 1873-1896 is similar to the crisis that emerged in the second half of the 1970s, peaked in 2008 and is still ongoing. Although there are large differences between



Afşar, K. E., Abuk Duygulu, A. & Özyiğit, M. (2023). Uzun Dönemli ve Tarihsel Bir Çerçveden Finansallaşma Tartışmaları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 808-841. Doi: 10.25295/fsecon.1106318

the two crisis periods in terms of quantity, the long-term characteristics of the two crises are similar. The country that claims hegemony develops strategies to maintain its claim while the material foundations of hegemony have disappeared. Today, the USA continues its claim of hegemony with the dollar being the world currency and through protectionist policies. In this context, the financialization of the British hegemony relied on the gold standard and free trade, while the financialization of the US hegemony relied on the abolition of the gold standard and the new protectionist movement.

In order for the claim of hegemony to continue, England constructed liberalism with intense interventions, as Polanyi (2003) claimed. According to Polanyi, the laissez-faire ideology is a form of state intervention. Neoliberalism, on the other hand, is an ideological umbrella developed for the continuation of US hegemony and, like the liberal fiction itself, hides intense state interventions within itself. The efforts of central banks to monopolise the control of money are an indicator of this situation. The gold standard of liberalism has become the inflation targeting of neoliberalism. Therefore, considering neoliberalism as a superstructural element of financialization provides a more realistic perspective.

Therefore, seeing financialization as a necessity arising from the operation of the system rather than a preference for the capitalists for the redistribution of surplus value, may also shape economic policy design. New studies in this area will accelerate the incorporation of theoretical attempts to explain/transcend capitalism through financialization debates into economic policy designs.



Research Article/Araştırma Makalesi

Para Teorisinde Arama ve Eşleşme Yaklaşımı: Yeni Parasalcılık

Search and Matching Approach In Monetary Theory: New Monetarism

Zeynep YENER GÖK¹

Öz

Parasal iktisat literatüründeki modeller genellikle paranın değerli olduğunu kabul ederek para miktarını ilgi odağına alan ancak paranın değişim aracı rolü üzerinde durmayan modellerdir. Yeni Parasalcı İktisat yaklaşımının görüşüne göre parasal teori ve politika analizinde gelişme sağlanabilmesi için karşılıksız paranın değişim aracı rolü almasını sağlayan - yani aslen değersiz bir varlık olan karşılıksız paranın değişim işlemlerinde nasıl değişim aracı rolü üstlendiğini gösteren - açık modeller kurulması gerekmektedir. Bunu yapabilmek için dağınık piyasada değişim sürecinin nasıl geliştiğini, oyuncuların faydalarını maksimize etmeleri sürecinde neler olduğunu modelleyebilmek gerekir. Paranın değişim aracı rolünü içselleştirerek modellemek için en uygun araç, değişim sürecindeki miktozemelleri göz önüne alan ve oyun teorik bir yöntem olan arama ve eşleşme yaklaşımıdır (search and matching approach). Bu çalışmada; değişim sürecinin ve özellikle paranın değişim aracı rolünün modellenmesinde kullanılan temel arama ve eşleşme modelleri incelenerek konu ile ilgili bazı ana fikirler aktarılmıştır.

Jel Kodları: B41, E40, C78

Anahtar Kelimeler: Yeni Parasalcılık, Arama ve Eşleşme Teorisi, Para Teorisi

Abstract

Models in monetary economics literature mainly accept that money is valuable and take the quantity of money in the focus of interest but not the role of money as a medium of exchange. According to the New Monetarist Economics point of view, in order to make progress in monetary theory and policy analysis, explicit models that give rise to a role for fiat money as a medium of exchange - that shows how fiat money, which is an intrinsically valueless asset, the role as a medium of exchange – need to be established. To achieve this, the exchange process in decentralized markets and what happens during the agents' utility maximization process should be modelled. The most convenient instrument to internalize and model the role of money as a medium of exchange is search and matching approach which is a game-theoretic method that takes microfoundations in the exchange process into account. In this study a class of basic search and matching models used in modeling the exchange process and the role of money as medium of exchange in particular are examined and the main ideas about the subject are conveyed.

Jel Codes: B41, E40, C78

Keywords: New Monetarism, Search and Matching Models, Monetary Theory

¹ Dr., Çankaya Üniversitesi, zyener80@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2797-5903

1. Giriş

İktisat biliminin alt alanlarından birisi olan parasal iktisat, reel değişkenler (reel çıktı düzeyi, reel faiz oranı, işsizlik, reel döviz kuru gibi) ile nominal değişkenler (enflasyon oranı, nominal faiz oranı, nominal döviz kuru, para arzı gibi) arasındaki ilişkiyi araştırır. Böyle bir odaklanma da doğal olarak, para politikasının doğrudan araçları (açık piyasa işlemleri, iskonto ya da faiz oranı politikaları, munzam karşılık oranları) ile para arzı ve para talebi etkenleri arasındaki bağlantıya vurgu yapar. Parasal iktisat literatürünün büyük bölümü para talebinin belirleyici etkenlerini anlamak üzerine ve para talebini geliştiren ve tahmin eden ampirik modeller kurmak üzerine odaklanmıştır. Klasik iktisatçılar ekonomideki para miktarına odaklanarak, para miktarındaki değişikliğin ekonomideki genel fiyat düzeyinin asıl belirleyicisi olduğunu ve reel çıktı düzeyinin para miktarından bağımsız olduğunu, bir başka deyişle paranın yansız olduğunu savunmuşlardır. Keynes ise ekonomideki para miktarının insanların ellerinde tuttukları para miktarına bağlı olduğunu, bunun da tüketim ve yatırım harcamalarını ve bunlara bağlı olarak çıktı düzeyini etkilediğini iddia etmiştir. Parasalcılık okulu, paranın miktar teorisini para talebi teorisi olarak yeniden yorumlamış, insanların ellerinde tutmak istedikleri para miktarının, faiz oranı, enflasyon oranı gibi değişkenlerden etkilendiğini formüle etmiştir. Yeni Klasik İktisatçılar ise; ekonomik karar birimlerinin optimizasyon kararlarında parasal değişkenlerden değil reel faktörlerden etkilendiklerini ileri sürmüşler, genel denge teorisi temelinde makro iktisat ile mikro iktisat ayrımını ortadan kaldırmaya çalışmışlardır.

Parasal iktisat alanındaki akademik modeller genellikle paranın miktarını ilgi alanının merkezine alan ancak paranın değişim aracı rolü üzerinde durmayan modellerdir. Ekonomik konuların analiz edilebilmesi için nominal getirisi sıfır olan bir varlık olan paraya, ekonomik birimlerin ellerinde tutmak isteyecekleri bir rol tanımlanmalıdır. Rasyonel bireyler neden aslında değersiz bir mal olan karşılıksız para (*fiat money*) ile ticaret yapmayı tercih ederler? Değişim işlemlerinde neden karşılıksız para zorunlu (*essential*) kabul edilir? Bu soruların yanıtlanması, bir başka deyişle değişim aracı olma rolü dışında başka bir amaçla kullanılamayan, tüketilemeyen bir mal olan karşılıksız paranın neden pozitif değere sahip olduğu, neden genel kabul gördüğü, değişim sürecinde nasıl işlev gördüğü, para teorisinin üzerinde durması gereken bir konudur. Para teorisi ve politikası analizinde ilerleme sağlanabilmesi için paranın değişim aracı rolünün açıkça modellenmesi, nominal getirisi sıfır olan bir varlık olan paraya, ekonomik birimlerin ellerinde tutmak isteyecekleri bir rol tanımlanması, bir başka deyişle paranın değişim aracı rolünün içselleştirilmesi gerektiği yönünde çalışmalar mevcuttur (Banerjee & Maskin, 1996; Hahn, 1987; Walsh, 2010; Williamson & Wright, 2010; Williamson & Wright, 2011).

Stephen Williamson & Randall Wright'ın (2010, 2011) 'Yeni Parasalcı İktisat' olarak adlandırdığı yaklaşım bu konu ile ilgilenmiş, parasal teori literatüründe gelişme sağlanması ve para politikasının daha sağlıklı analiz edilebilmesi için değişim işlemlerinde aslen değersiz bir varlık olan karşılıksız paranın neden zorunlu olduğunu ve nasıl içsel olarak değişim aracı rolünü üstlendiğinin açıkça modellenmesi gerektiğini, bunun için de en uygun aracın oyun teorik bir yöntem olan arama ve eşleşme teorisi (*search and matching theory*) temelli modeller olduğunu belirtmişlerdir (Williamson & Wright, 2010). Bu modeller karşılıksız paranın değişim aracı rolünü, mikrottemelleri göz önüne alarak, içsel olarak modellemenin yanında bankacılık,

merkez bankacılığı ve genel anlamda finansal araçlar gibi kurumların da değişim sürecindeki aracılık rolünü içselleştirerek inceler.

Çalışmanın ikinci bölümünde ‘Yeni Parasalcı İktisat’ yaklaşımının amacı ve bakış açısı incelenmiştir. Üçüncü bölümde basit bir arama temelli parasal modelin temel varsayımları ve karşılıksız paranın değişim aracı rolünün içselleştirilerek nasıl modellendiği incelenmiş, birinci nesil, ikinci nesil ve üçüncü nesil modeller araştırılmıştır. Sonuç bölümünde ise yazına ilişkin değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. Yeni Parasalcı İktisat Yaklaşımı

Bireyler arasında ekonomik içerikli toplumsal etkileşimlerin önemli bir bölümünü piyasalarda (mal piyasası, finansal piyasalar gibi) gerçekleştirilen değişim işlemleri oluşturur. Değişim işlemlerinin gerçekleşmesi için gerekli olan değişim aracının işlevi, bireylerin o değişim aracını kullanarak ileri bir tarihte tüketim malı almalarını sağlamaktır. Mal ve değerli metal gibi değişim araçları hem değişim aracı hem de tüketim malı olma özelliği taşıırken karşılıksız para, bunlardan farklı olarak, yalnız değişim aracı özelliği taşır. Parasal konuların analiz edilebilmesi ve parasal ekonomilere ilişkin sorunların incelenebilmesi için, nominal getirisi sıfır olan bir varlığa, iktisadi bireylerin ellerinde tutmak istemelerine yol açacak bir rol tanımlanmalıdır. Bu rol, aslen değersiz bir varlık olan paranın dengede pozitif bir değere sahip olabilmesi için, paraya pozitif bir talebin varlığını zorunlu kılar.

Aslen değişim aracı olmanın dışında herhangi bir işlevi olmayan karşılıksız paranın neden pozitif bir değere sahip olduğu ve neden genel kabul görerek değişim aracı olarak kullanıldığı para teorisinin yanıtlaması gereken önemli sorularından biri olmasına rağmen genellikle ihmal edilmiştir. Genelde tercih edilen yol, para otoritesi tarafından kontrol edilen bir nesne olan karşılıksız paranın veri kabul edilmesi, değerli olduğu varsayımı altında neden ve nasıl sürdürülebilir olduğunun sorgulanmasıdır (Hahn, 1987). Bu durum, para teorisinin en eski ve en temel problemlerinden birisini temsil eder çünkü aslında sorgulanması gereken konu; karşılıksız paranın neden değerli olduğu, rasyonel bireylerin aslen değersiz olan bir nesne aracılığı ile neden ticaret yaptığı ve bu anlamda karşılıksız paranın neden zorunlu kabul edildiğidir. Parasal değişim, eğer arzulan bir kaynak dağılımının sağlanması için zorunluysa, bir şey başarıyor demektir (Wallace, 2011). Karşılıksız paranın zorunluluğu ile anlatılmak istenen, karşılıksız para olmasa yapılamayacak işlemlerin, onun varlığı sayesinde yapılabilmesidir.

Karşılıksız paranın zorunlu olmasının bir nedeni, parasal işlemlerde değişimin zaman maliyetinin takas işlemlerine göre daha düşük ve gerçekleşme olasılığının takas işlemlerine göre daha yüksek olmasıdır. Bir değişim aracı olarak para, Jevons’ın (1875) “isteklerin karşılıklı çakışması” (*double coincidence of wants*) sorununu çözer. Karşılıksız para; kısıtlı bağlılık ve kusurlu kayıt tutma bağlamında, ihtiyaçların karşılıklı çakışmasının üstesinden geldiği için zorunludur (Ostroy & Starr, 1990). Değişimin yapılabilmesi için bütün koşulları sağlayan bir birey bulunsa bile taraflar, değişimi yapılacak malın değeri konusunda tereddütler yaşayabilir. Diğer yandan taraflardan biri diğerinden daha bilgili ise bu bilgiyi kendi çıkarına kullanarak karşı tarafı istismar edebilir ve karşı tarafa çürük anlamına gelen “limon” satabilir (Akerlof, 1970). Bu açıdan bakıldığında paranın rolü açıklığa kavuşur: “Para; fiziksel özellikleri her tacir

tarafından farkedilebilen, mallar cinsinden bugünkü ve gelecekteki fiyatı sık sık ticaret yapan tacir tarafından bilinen basit bir maldır” (Banerjee & Maskin, 1996: 957).

Bu yönüyle para, takas işlemlerinde asimetrik bilginin neden olduğu tersine seçim (*adverse selection*) probleminin aşılmasını sağlar. Diğer bir deyişle Jevons’ın ifadesiyle “para tanınabilir” (*identifiable*). Paranın bu niteliği, yani asimetrik bilgi sorununu aşma niteliği, parasal değişimin takas üzerindeki temel avantajıdır (Banerjee & Maskin, 1996). Karşılıksız para ayrıca sigorta, kredi piyasaları gibi kurumların olmadığı bir ekonomide, geçmişte yapılan değişim işlemlerinin kaydının kusursuzca tutulmasını sağlar, bir başka deyişle ‘hafıza’ görevi görür (Kocherlakota, 1998).

Herkes tarafından kabul edilen ve sabit değer verilen ortak bir değişim aracının varlığı sayesinde dağınık (*decentralized*) piyasada ticaret sürecine olanak verilmiş olur (Ostroy & Starr, 1974). Böyle bir değişim aracı olduğunda taraflar uygun alıcı ya da satıcıyı beklemek için zaman kaybetmezler ve ticaret süreci hızlanır. Karşılıksız paranın varlığı ile bireyler, tüketemedikleri ve kendilerine doğrudan fayda sağlamayan karşılıksız para sayesinde dolaylı ticaret yaparak kendilerine doğrudan fayda sağlayan tüketim mallarını alabilirler.

Tam rekabetçi dağınık piyasalarda kaynakların etkin kullanımı ve etkin kullanılması için gerekli olan koşullar genel denge teorisinde incelenmektedir. Bu teoride para yoktur, yani ekonomi bir değişim aracı görevi gören bir mal olmadan çalışır. Ancak her malın bir *fiyatı* vardır, bu fiyat, malın teslimatında ödenmesi gereken miktardır. Genel denge teorisinde paranın, yani bir değişim aracının olmaması, teorisinin çeşitli yazarlar tarafından eleştirilmesine neden olmuştur. (Banerjee & Maskin, 1996).

Genel denge modellerine para talebini katmak için üç genel yaklaşım benimsenmiştir (Walsh, 2010: 34). Yaklaşımlardan biri, modeldeki oyuncuların fayda fonksiyonlarına parayı doğrudan dahil ederek paranın doğrudan fayda sağladığını varsaymaktır (Sidrauski, 1967). Diğer yaklaşım para talebine sebebiyet verecek işlem maliyetleri uygulamaktır. Bu yaklaşım; *i*) varlık değişimlerini maliyetli kılma yoluyla para talebine neden olarak (Baumol, 1952; Tobin J. , 1956), *ii*) bazı işlemler için paranın gerekli olmasını sağlayarak (Clower, 1967), *iii*) malların doğrudan takasının maliyetli olduğunu varsayarak (Kiyotaki & Wright, 1989a) gerçekleştirilebilir. Üçüncü yaklaşım ise, paraya kaynakların dönemlerarası transferini sağlayan herhangi bir varlık gibi davranmaktır (Samuelson, 1958).

Bu modellerde tercih edilen yol karşılıksız paranın veri kabul edilerek, değerli olduğu varsayımı altında neden ve nasıl sürdürülebilir olduğunun sorgulanmasıdır. Parasal teori ve politika analizinde ilerleme sağlanabilmesi için paranın değişim aracı rolünün açıkça modellendiği, bir başka deyişle bireylerin parayı, fayda fonksiyonunda olduğu için ya da peşin ödeme koşulu gibi dışsal nedenlerle değil, değişim sürecinde karşılaşılan; ihtiyaçların karşılıklı çakışması (*double coincidence of wants*), kusurlu kayıt tutma, mekansal ayrılık (*spatial deperation*), kısıtlı bağlılık gibi bazı sürtünmeleri (*frictions*) ortadan kaldırdığı için talep ettikleri modellere ihtiyaç vardır.

Williamson ve Wright parasal ekonomide her farklı düşünce okulunun bir ada gereksinim duyduğunu, bu gereksinim nedeniyle kendi yaklaşımlarını da Yeni Parasalcı Ekonomi (*New Monetarist Economics*) olarak adlandırdıklarını belirtmişlerdir (Williamson & Wright, 2010; Williamson & Wright, 2011). Yeni Parasalcılık adını benimsemelerinin gerekçesini açıklarken,

Friedman ve arkadaşlarının yazılarında temsil edilen Eski Parasalcılık'ta, aralarında önemli görüş ayrılıkları olmakla birlikte, çok şey bulduklarını ifade ederler.

“Kendimize Yeni Parasalcı diyoruz çünkü her ne kadar birçok görüşleri ile aramızda önemli farklar olsa da Milton Friedman ve arkadaşlarının yazılarında temsil edilen görüşleri çekici buluyoruz. Eski ya da Yeni Keynesçilerle, kısmen parasal iktisat ve makroekonominin mikrotemellerine yaklaşım biçimleri ve kısmen de politikayı biçimlendiren ana çarpıklığı neredeyse yalnızca fiyat katılıkları ile sınırlandırmış olmaları nedeniyle çok az ortak noktamız var” (Williamson & Wright, 2011: 1).

Yeni Parasalcılara göre para önemlidir; parasal olguları, para politikasını anlamak için paraya rol veren sürtünmelerin açıkça modellenmesi daha yararlıdır. Eğer parasal ekonomide ilerleme kaydedilecekse, değişim sürecini rahatlatan kurumlar – para, banka, genel olarak finansal araçlar gibi – için sağlam mikrotemellere gereksinim vardır. Ancak O'nlara göre bu görüşün genel kabul görmediği; para politikası analizi için popüler olarak kullanılan modellerde paranın olmaması, ya da varsa bile peşin ödeme kısıtı ya da parayı fayda fonksiyonuna koymak gibi *ad hoc* yaklaşımlarla sızdırılmasından anlaşılmaktadır.

İlk önce Kareken & Wallace (1980) tarafından giriş bölümünde değinilen, daha sonra da Wallace (1998) tarafından ayrıntılandırılan ana nokta; parasal teori ve politika analizinde ilerlemenin ancak parasal ayarlamaların açıkça modellenmesiyle olacağı şeklindedir. Bu ilke şu şekilde yorumlanabilir: *eğer ekonominin farklı para politikası kuralları altındaki işleyişini içeren deneyleri göz önüne alıyorsak, ekonomik birimlerin, parayı fayda ya da üretim fonksiyonuna girdiği için değil, bazı sürtünmeleri düzelttiği için ellerinde tuttuğu bir modele ihtiyacımız var* (Williamson & Wright, 2011: 2). Burada açıklanması gereken nokta; *fiyatlandırma sürecindeki sürtünmelerden değil, değişim sürecindeki sürtünmelerden* bahsedildiğidir.

Son dönemde paranın değişim aracı olma özelliğini ön plana çıkararak modellemek için, değişim sürecinin ayrıntılı olarak incelenmesini sağlayan ve oyun-teorik temelli bir yöntem olan arama ve eşleşme yaklaşımı (*search and matching approach*) kullanılarak para teorisinde yeni sonuçlar üretilmeye başlanmıştır. Arama ve eşleşme yaklaşımı temelli parasal modelleri Walrasyan modellerden ayıran en önemli özellik değişim sürecinin ayrıntılı olarak anlatılmasıdır. Walrasyan modellerde oyuncular bir başlangıç donanımı ile değişim sürecine başlar. Amaçları faydalarını maksimize etmektir ve bunun için de donanımlarını artırmayı hedeflerler. Bu nedenle, hedef bir donanıma ulaşmak için, hedef donanımın başlangıç donanımından az olmaması kısıtı altında fayda maksimizasyonu yaparlar. Ancak modelde, bu maksimizasyona ulaşana kadar geçen süreç içinde gerçekleşen durumlara değinilmez. Bu süreçte bireyler, modele dahil edilmeyen bir oyuncu aracılığıyla ya da karşılıklı, teke tek ya da birçok tacirin bir arada olduğu durumda değişim işlemi gerçekleştiriyor olabilir, takas yapıyor olabilirler ya da bir değişim aracı kullanarak değişim işlemi gerçekleştiriyor olabilirler. Standart rekabetçi modeller bu soruların yanıtları ile ilgilenmezken arama ve eşleşme modelleri tam da bu nokta ile ilgilenir, bu soruları sorar ve değişim sürecinde neler olduğunu açıkça modellemeye çalışır. Arama ve eşleşme modellerindeki rastlantısal eşleşme varsayımının ekstrem bir varsayım olduğu açıktır ancak bu modeller bireylerin yalnız kendileri için geçerli olan bir bütçe kısıtı altında değişim yaptıkları kavramını değil, birbirleri ile ticaret yaptıkları kavramını iyi yansıtmaktadır (Williamson & Wright, 2011). Bu nedenle de arama ve eşleşme



modelleri yeni parasalcıların oluşturduğu parasal ekonomi modelleri için uygun bir araçtır (Rupert vd., 2000).

Yeni Parasalcı İktisat yaklaşımı, mikrotemelleri göz önüne alan arama ve eşleşme modelleri kullanarak, yalnız karşılıksız paranın değişim sürecindeki rolünü değil, bankacılık ve genel anlamda finansal araçlar gibi kurumların da değişim sürecindeki rolünü inceler. Bu modeller dağınık piyasada değişim sürecinin nasıl geliştiğini, oyuncuların faydalarını maksimize etmeleri sürecinde neler olduğunu açıkça modelledikleri için yeni parasalcıların kurduğu parasal ekonomi modelleri için uygun bir araçtır (Rupert, Schindler, Shevchenko & Wright, 2000). Bu çalışmaların öncülüğünü (Jones, 1976) ve (Diamond P., 1982; Diamond P., 1984) yaparken (Kiyotaki & Wright, 1989a; Kiyotaki & Wright, 1989b; Kiyotaki & Wright, 1993) izleyen çalışmalardır. Bankacılık ve aracı kurumlar ile ilgili çalışmalara örnek olarak ise (Diamond & Dybvig, 1983) ile (Diamond P., 1984) çalışmaları gösterilebilir. Bu çalışmaların çoğu doğası gereği soyut ve teoriktir ancak son dönemde literatür daha çok ampirik ve politik konulara yoğunlaşmıştır (Williamson & Wright, 2011). Yeni Parasalcı İktisat yaklaşımı, değişim süreci detaylı modellenmeden ödeme ve borç tahsilat sürecinin tam olarak anlaşılamayacağını ve kendilerinin bu anlamdaki tek yaklaşım olduklarını belirtirler.

3. Yeni Parasalcı Modellerin Temel Özellikleri ve Varsayımları

Arama teorisi temelli parasal modeller değişim sürecini, karşılıksız paranın değişim aracı rolünü içselleştirerek modellemişlerdir. Ayrıntılı yazın taramasından önce temel ve basit bir yeni parasalcı modelin özellikleri ve varsayımları üzerinde durmakta fayda olduğu düşünülmüştür. Yeni parasalcı arama modellerindeki ekonomik çevre sonsuza kadar devam eden kesik (*discrete*) zamanda $[0,1]$ süremlili sonsuza kadar yaşayan çok sayıda oyuncudan oluşur. Oyuncuların dağınık bir piyasada (*decentralized market*) rastlantısal ikili eşleşmelerle karşılaşarak değişim gerçekleştirdikleri varsayılır. Değişimi zorunlu ve değişim sürecini verimli kılmak için oyuncuların üretim ve tüketim açısından farklılaştırılmış mallarda uzmanlaştıkları varsayılmaktadır. Bunu gerçekleştirebilmek için her oyuncunun bir birim bölünmeyen mal ürettiği ve hiçbir oyuncunun kendi ürettiği malı tüketmediği varsayılmaktadır. Oyuncuların kendi ürettikleri malı tüketmedikleri varsayımı ile uzmanlaşmaları sağlanmış ve birbirleri ile değişim işlemi yapmaları zorunlu hale gelmiştir. Her bir oyuncu için birim mal üretiminin maliyetli olduğu ve oyuncuların kendi ürettikleri mal haricindeki bir malın tüketiminden (tüketim malı) fayda sağladıkları varsayılır. Malların uzun süre saklanamadığı (dayanıksız mal) dolayısıyla üretimden hemen sonra tüketilmeleri gerektiği varsayılmaktadır. Bu varsayım nedeniyle hiçbir oyuncu tüketmeyeceği bir malı almak istemez; tüm oyuncular mümkün olduğunca tüketmek istedikleri malı almak isterler. Oyuncular gelecekte tüketimden elde edecekleri fayda ile üretimde katlanacakları maliyet arasındaki net faydalarını bugüne iskonto ederler. Amaçları, iskonto edilmiş net faydalarının beklenen bugünkü değerini maksimize etmektir. Modellerdeki ekonomik çevreler, uzmanlaşma nedeniyle ihtiyaçların karşılıklı çakışması probleminin var olduğu, oyuncuların herhangi bir 'hafızaya' sahip olmadıkları yani daha önceki eşleşmelerde gerçekleşen olayları hatırlamadıkları ya da birbirlerinin geçmişleri hakkında bilgi sahibi olmadıkları, takas ya da kredinin olmadığı varsayıldığı ekonomik çevrelerdir.

Oyuncuların; alıcı (tüketim malı almak isteyen), satıcı (elindeki tüketim malını başka bir mal ya da karşılıksız para karşılığında değiştirmek isteyen) ya da üretici (mal üretmek için fırsat arayan) durumlarından birinde olabilecekleri varsayılmıştır². Bu ekonomide değişim sürecinde iki olasılık vardır: *i*) taraflardan birinin, karşı tarafın ürettiği malı isteme ancak karşı taraftaki oyuncunun, diğer tarafın ürettiği malı istememesi - tekli çakışma (*single coincidence meeting*) durumu, *ii*) her iki tarafın da birbirinin ürettiği malı istemesi – ihtiyaçların karşılıklı çakışması (*double coincidence meeting*). Tekli çakışma durumunda malı satın alınmak istenen taraf ancak ve ancak üretim nedeniyle katlanacağı maliyet ile işlem sonrasında elde ettiği getiri (*payoff*) toplamının, işlemden vazgeçmesi durumunda elde edeceği getiriden yüksek olması durumunda malını satmayı kabul eder. Ancak hiçbir oyuncunun, birbirinin geçmişleri hakkında bilgi sahibi olmadıkları varsayıldığından, tekli çakışmalarda değişim işlemi risklidir (Williamson & Wright, 2011).

Buraya kadar modelde para ya da kredinin olmadığı varsayıldığından hiçbir oyuncu tekli çakışmalarda mal üretmeyi tercih etmez. Ekonomik çevrenin simetrik olduğu varsayımı altında temsili bir oyuncu için verimli dağılımın gerçekleşmesi, tarafların, birbirlerinin ürettiği malı karşılıklı talep etmelerine bağlıdır. Bu nedenle ekonomiye; tüketilmeyen, üretim sürecinde herhangi bir faydası olmayan, yalnızca değişim işlemlerinde değişim aracı görevi gören bir nesne dahil edilir. Bu tanım karşılıksız paranın (*fiat money*) tanımıdır³ (Wallace, 1980). Karşılıksız paranın ekonomideki miktarının dışsal olarak belirlendiği ve sabit olduğu, bölünmeyen miktarda saklanabildiği varsayılmıştır. Toplam miktarı sabit olan karşılıksız para, oyunun başında her oyuncuya rastlantısal olarak dağıtılır. Elinde karşılıksız para olan oyuncuların üretim yapamayacakları varsayılır. Üretim yapan oyuncunun ise bir defa üretim yaptıktan sonra yeniden üretim yapabilmesi için önce tüketim yapması yani ürettiği malı satarak kendi tercihi olan tüketim malından alması gereklidir. Dolayısıyla hiçbir oyuncunun elinde hiçbir zaman bir birimden fazla karşılıksız para ya da bir birimden fazla mal olamaz; her oyuncunun elinde, oyunun her anında, ya bir birim mal ya da bir birim karşılıksız para vardır.⁴

Değişim sürecinde karşılaşmaların kesik zamanda Poisson sürecine göre rastlantısal ikili eşleşmeler biçiminde gerçekleştiği varsayılmaktadır. Rastlantısal eşleşen temsili çift öncelikle değişim gerçekleştirip gerçekleştirmeyeceklerine karar verir. Bu karar her iki tarafın da karşı tarafın elindeki malı tüketmek isteyip istemediğine bağlı olarak değişiklik gösterir. Oyuncular eşleştikten ve değişim gerçekleştirip gerçekleştirmemeye (ihtiyaçların karşılıklı çakışmasına bağlı olarak gerçekleştirebilirler ve gerçekleştirmeyebilirler) karar verdikten sonra ayrılırlar ve yeniden Poisson sürecine göre rastlantısal eşleşme sürecine girerler. Oyuncuların geçmişteki eşleşme ve değişim işlemi ile ilgili bilgileri, daha önce de bahsedildiği gibi, gizlidir. Modeldeki kilit nokta karşılıksız parayı içselleştirerek değişim aracı olarak kullanılmasını sağlamaktır. Bu durumda belirlenmesi gereken nokta; bir oyuncunun mal karşılığında karşılıksız para ya da karşılıksız para karşılığında mal değişimi yapıp yapmaması gerekliliğidir.

² Temsili bir oyuncunun hem alıcı hem satıcı durumunda olamayacağı, yani bir oyuncunun elinde hem mal hem karşılıksız para olmayacağı varsayılmıştır.

³ Karşılıksız para aslında değersiz bir nesnedir (fayda ya da üretim fonksiyonunda yer almaz) ve konvertibl değildir. Birçok nesne; mal para, üretim malı ve tüketim malı olma özelliklerinin hepsine birden sahipken karşılıksız para yalnız değişim aracı özelliği taşır.

⁴ Elinde tüketim malı olan oyuncular mal değişimcisi (*commodity trader*), karşılıksız para olan oyuncular da para değişimcisi (*money trader*) olarak tanımlanmıştır.

Bunun için değer fonksiyonları (*value functions*) kullanılarak dinamik bir arama modeli kurulur. Değer fonksiyonları; *i*) iki oyuncunun rastlantısal eşleşme, *ii*) eşleşen oyuncuların her ikisinin de elinde birbirlerinden farklı nesnelere olma (elinde karşılıksız para olan oyuncunun üretici yani elinde mal olan bir oyuncuyla eşleşme olasılığı ya da tam tersi durum), *iii*) eşleşen oyuncuların elinde aynı nesne olma (her iki tarafın da elinde mal ya da karşılıksız para olma olasılığı), *iv*) eşleşen taraflardan birinin, karşı tarafın elindeki nesneyi isteme, *v*) her iki oyuncunun da karşı tarafın elinde nesneyi isteme ve değişim gerçekleştirme, olasılıklarını içerir.

Yeni parasalcı modeller üç nesil altında tanımlanmıştır (Wright, 2010). Birinci nesil modellerde değişim işlemleri bir birim karşılıksız para ve bir birim mal üzerinden gerçekleşir. Bu modellerin en önemli özelliği, değişimi gerçekleştirilen karşılıksız paranın da malın da bölünmemesi varsayımdır. Bu varsayımın göre malların fiyatları sabittir. Rastlantısal eşleşen oyuncular takas (eşleşen iki oyuncunun da elinde mal varsa ve eğer ihtiyaçların karşılıklı çakışması söz konusuysa) ya da parasal değişim (eğer modeldeki oyuncuların hepsi tarafından karşılıksız paranın değerli olduğu kabul edilmişse) gerçekleştirebilirler. İkinci nesil modellerin özelliği ise birinci nesil modellerdeki fiyatların sabit olması durumunun düzeltilmiş olmasıdır. Bunu yapabilmek için karşılıksız paranın bölünmediği varsayımı korunurken, değişimi gerçekleştirecek malların bölünebildiği varsayılmıştır. Fiyatlar ise oyuncuların rastlantısal eşleşmesi sonucunda Nash pazarlık süreci ile belirlenmektedir. Üçüncü nesil modellerde ise hem karşılıksız paranın hem de malların bölünebildiği varsayılmıştır. Ancak dağınık piyasa modellerinde oyuncular rastlantısal ikili eşleşmeler ile değişim işlemi gerçekleştirdikleri, her eşleşmede harcanan karşılıksız para miktarı içsel olarak belirlendiği ve her değişimde kullanılan karşılıksız para miktarı sabit olmadığı için piyasadaki toplam karşılıksız para dağılımının takibi zorlaşır. Bu modellerde piyasadaki toplam karşılıksız para miktarının takibine yönelik iki farklı yaklaşım geliştirilmiştir. Yaklaşımlardan birisi olan Shi (1997) modelinde karar verici mekanizmanın bireysel oyuncular değil, çok sayıda bireysel oyuncudan oluşan hanehalkları olduğu varsayılmıştır. Diğer yaklaşım olan Lagos & Wright (2005) modelinde ise; bireysel oyuncuların her bir dönemde dağınık piyasa ve merkezi piyasa olmak üzere iki alt-dönemde, dolayısıyla iki farklı piyasada değişim işlemi yaptıkları varsayılmıştır.

3.1. Birinci Nesil Modeller

Birinci nesil parasal arama modellerinin en önemli özelliği, değişimi gerçekleştirilen karşılıksız paranın da malın da bölünmemesi varsayımdır. Bu varsayımın göre mal fiyatı sabittir. Modeldeki alıcı ve satıcılar Poisson sürecine göre rastlantısal eşleşerek bölünmeyen bir birimlik malın değişimini gerçekleştirmek isterler. Birinci nesil modellerin ilk adımları Diamond (1982, 1984) tarafından atılmıştır ancak bu modellerde para, peşin satın alma kısıtı altında modele dahil edilmiştir. Kiyotaki & Wright (1993), Diamond (1982, 1984) çalışmalarını geliştirerek, paranın değişim aracı rolünü içselleştirerek modellemiştir. Bu model, daha gelişmiş parasal arama teorisi modellerinin de temel aldığı modelidir.

Diamond (1984) oyuncuların rastlantısal ikili eşleşmelerle karşılaşarak değişim gerçekleştirdikleri dağınık bir ekonomi varsayılmıştır. Değişim sürecindeki sürtünmeleri de dahil ederek süreci, karşılıksız paranın kritik bir rol oynadığı bir model kurarak incelemiştir. Bunun



için bütün değişim işlemlerinde karşılıksız para kullanıldığının varsayıldığı peşin satın alma kısıtlı bir genel denge arama modeli kurmuştur.

Diamond (1982, 1984) modellerindeki ekonomik çevre üretim ve değişim piyasaları olmak üzere iki piyasadandır. Üretim piyasasında üreticiler Poisson sürecine göre üretim fırsatları yakalar⁵. Hiçbir oyuncu kendi ürettiği malı tüketmemektedir. Bu varsayım nedeniyle oyuncuların uzmanlaşmaları ve ticaret yapmaları daha avantajlıdır. Modeldeki bir başka nesne de toplam miktarının sabit olduğu varsayılan karşılıksız paradır (*fiat money*). Üretim yapmış olan temsili bir oyuncunun bu malı satabilmesi için elinde karşılıksız para olan bir oyuncu araması gerekmektedir.⁶ Üretim yapan oyuncular (satıcı) değişim piyasasına girer ve burada ürettiği malı almak isteyen para değişimcisi (alıcı) ararlar. Karşılaştıkları zaman malın fiyatı üzerinde karşılıklı anlaşılır; anlaştıkları bu fiyat üzerinden gerçekleşen değişim sonucunda satıcı ve alıcının faydalarının eşit olduğu varsayılmıştır (Diamond P., 1984). Eşleşme sonucunda değişim gerçekleşir, tüketim yaparlar ve yeniden üretim sürecine dönerler. Ekonomide tek bir mal olduğu ve bu malın bölünmez olduğu varsayıldığından tüm eşleşmeler değişim ile sonuçlanır; her değişim işlemi bire-bir değişimdir. Buna göre ekonomide alıcı ve satıcının rastlantısal eşleşme olasılığı ile değişim işlemi gerçekleşme olasılığı birbirine eşittir. Modele karşılıksız para her ne kadar peşin satın alma kısıtı ile girmişse de bu model parasal denge arama teorisinin ilk modeli olmuş, kendisinden sonraki çalışmalara (Kiyotaki & Wright, 1989a, 1989b, 1993) ilham vermiştir.

Kiyotaki & Wright (1989a) peşin satın alma kısıtı kullanmadan basit bir genel denge arama modeli kurmuşlardır. Arama-teorisi temelli ilk parasal değişim modellerinde farklı nesnelerin içsel özelliklerine ve dışsal inançlara bağlı olarak nasıl değişim aracı rolü gördüğünü (mal para) göstermişlerdir (Kiyotaki & Wright, 1989a). Kurdukları modeldeki ekonomik çevrede üç tip bölünmeyen mal ve sonsuza kadar yaşayan, eşit oranda sayıya sahip üç farklı tip oyuncu olduğunu varsayımlardır. Oyuncular hem üretimde hem de tüketimde uzmanlaşırlar; her oyuncu üç mal tipinden birini ürettiği ve kendi ürettiğinden farklı bir tip malı tükettiği, ayrıca malların $c > 0$ maliyet karşılığında saklanabildiği, bu maliyetin ise mal ve oyuncu tipine özel olduğu varsayılmıştır. Modelde, farklı nesnelerin içsel özelliklerine ve dışsal inançlara bağlı olarak ortaya çıkan farklı dengelerde bazen bir bazen birden fazla malın değişim aracı rolü (mal para) üstlendiğini göstermişlerdir. Daha sonra dengede oyuncular tarafından karşılıksız paraya değer verilip verilmeyeceğini görmek için modele karşılıksız parayı da eklemişlerdir. Karşılıksız paranın değişim aracı olarak görev görmesinin biraz da oyuncuların ona olan güvenine bağlı olduğunu belirterek temsili bir oyuncunun, ileride kimsenin kendisinden karşılıksız para kabul etmeyeceğini düşünmesi durumunda, karşılıksız parayı kabul etmeyeceğini göstermişlerdir.

⁵ Diamond (1984) üretim malına örnek olarak cevizi kullanmıştır. Kurduğu modeldeki ekonomik çevreyi, üzerinde çok sayıda oyuncunun ve palmiye ağaçlarının olduğu tropik bir adaya benzetmiştir. Bu benzetmeye göre her bir ağacın üzerinde bir tane ceviz vardır. Oyuncular bu ağaçlardaki cevizi elde etmeye çalışırlar ancak cevizi alabilmek için ağaca tırmanmak maliyetlidir. Her bir ağacın yüksekliği birbirinden farklıdır bu nedenle bir oyuncu bir ağaç bulduğunda öncelikle ağaca tırmanıp tırmanmamaya karar vermelidir. Ceviz almak için ağaca tırmanmak maliyetli olduğundan elinde bir tane ceviz olan hiçbir oyuncunun, ikinci cevizi almak için ağaca tırmanmayacağı varsayılmıştır. Buna göre her oyuncunun elinde her zaman yalnız bir tane ceviz bulunmaktadır.

⁶ Diamond modelinin ileride bahsi geçecek diğer modellerden farkı, bu modelde peşin satın alma kısıtının (cash in advance) geçerli olmasıdır. Modelde takas olmadığından, ticaret yapabilmek ve mal (ceviz) tüketebilmek için oyuncuların karşılıksız paraya ihtiyaçları vardır.

Bunun aksine herkesin karşılıksız paranın kabul edileceğine inandığı bir ekonomide her oyuncunun karşılıksız parayı, kendi tüketim malı dışındaki tüm mallara tercih edeceğini ve değişim aracı olarak karşılıksız paranın kullanıldığı ekonomide refahın yüksek olduğunu göstermişlerdir.

Kiyotaki & Wright (1993) modelinde ise (1989a) modelini daha basitleştirilmiş şekilde modelleyerek karşılıksız paranın değişim aracı olarak kullanıldığı ekonomilerde parasal dengenin refahı artırdığını göstermişlerdir.

Buna göre ekonomide uzmanlaşma olmasını sağlamak için oyuncuların Poisson sürecine göre $\alpha > 0$ varış oranı ile anlık olarak (bir tüketici ile karşılaştıkları anda) farklılaşmış mallar ürettiği ve hiçbir oyuncunun kendi ürettiği malı tüketemediği varsayılmıştır.⁷ Değişim sürecinde oyuncuların, aslen değersiz olan karşılıksız parayı değişim aracı olarak kabul edip etmeyeceklerini görmek için karşılıksız para modele, peşin satın alma kısıtı olmaksızın dahil edilmiştir. Toplamı bire normalize edilen nüfusun, başlangıçta M kadarının karşılıksız para sahibi, $(1 - M)$ kadarının da mal sahibi olduğu ($0 \leq M < 1$), karşılıksız para sahibi olan oyuncuların elinde de sadece bir birim mal almalarına yetecek miktarda karşılıksız para bulunduğu, yani karşılıksız paranın bölünmez olduğu varsayılmıştır. Buna göre piyasadaki oyuncuların içinde para değişimcilerinin oranı μ , mal değişimcilerinin oranı da $1 - \mu$ olarak ifade edilir. Oyuncuların, kendi tüketim malından tüketmeleri halinde $u > 0$ fayda elde ederken başka bir mal tüketmeleri halinde herhangi bir fayda elde etmedikleri ($u = 0$) varsayılır.

Modelde malların ve oyuncuların zevklerinin farklılaşma derecesini ifade eden dışsal bir parametre x ($0 < x < 1$) tanımlanmıştır. x rastlantısal bir eşleşmede taraflardan birinin tüketim malının karşı tarafın elinde olma olasılığını gösterir; hem ekonomideki herhangi bir oyuncunun tüketebileceği malların oranına, hem de herhangi bir malı tüketebilecek oyuncuların oranına eşittir. Bir mal değişimcisi ise bir malı eğer onun tüketim mallarından biri değilse hiçbir zaman kabul etmeyecektir. Ayrıca bir oyuncu bir malı tüketmeyecekse, işlem maliyeti nedeniyle, o malı hiçbir zaman kabul etmeyecektir. Buna göre, rastlantısal olarak seçilen bir oyuncunun herhangi bir malı kabul etme olasılığı x ve iki mal değişimcisinin malları takas etme olasılığı x^2 olur. Bu tam olarak William Stanley Jevons'un (1875) doğrudan takasta "ihtiyaçların karşılıklı çakışması sorunu"nu yansıtmaktadır: Senin istediğin bir mala sahip olan biriyle karşılaşmak zorunda olmanın yanı sıra bu birisinin de senin sahip olduğun malı istemesi gerekir.

Değişim piyasasında Poisson sürecine göre sabit varış oranı $\beta > 0$ ⁸ ile rastlantısal çiftler olarak eşleşen alıcı ve satıcı değişim işlemi; ancak ve ancak karşılıklı anlaşma varsa ve değişim sonucunda her iki oyuncu da en az değişim öncesindeki durumları kadar iyi durumda olacaksa gerçekleştirir. Değişim işleminde alıcı tarafından karşılanan c ($0 < c < u$) işlem maliyeti vardır, bu nedenle hiçbir oyuncu tüketmeyeceği bir malı almak istemez. Karşılıksız para kabul etmenin ise, tüketim malının aksine, herhangi bir maliyetinin olmadığı varsayılmaktadır. Oyun

⁷ Örneğin her oyuncu farklı renkte mal üretir ve kendi ürettiklerinin dışındaki bir renkteki malı tüketmek ister.

⁸ Varış oranı β 'nin sabit olması ölçeğe göre sabit getiri (CRS) varsayımına dayanır. Buna göre birim zamanda gerçekleşen eşleşmeler ile tacir sayısı orantılıdır, dolayısıyla temsili bir oyuncunun varış oranı (karşılaşma sayısının tacir sayısına bölümü ile bulunur) sabittir.

sürecinde karşılıksız para ve mal arasında bire-bir değişim gerçekleştiğinden, dengede de her oyuncunun elinde ya bir birim mal ya da bir birim karşılıksız para vardır. Bu varsayımlar altında; başlangıç tarihinde piyasadaki her oyuncu değişime, ya bir birim mal alabilecek kadar karşılıksız para, ya da bir birim malla başlarsa, dengede bütün oyuncuların ya bir birim mal alacak kadar parası ya da bir birim malı olacaktır.⁹

Π rastlantısal bir mal değişimcisinin karşılıksız para kabul etme olasılığı ve π de temsili bir oyuncunun en-iyi-tepkisini (*best response*) ifade eder. V_0 , V_1 ve V_m sırasıyla üretici, mal değişimcisi ve para değişimcisinin dönem sonundaki, zamana ve tarihe bağlı olmayan değer fonksiyonları (*value function*) olarak tanımlanmıştır. $r > 0$ da oyuncuların iskonto oranını (zaman tercih oranı) gösterir. Değer fonksiyonları sırasıyla

$$rV_0 = \alpha(V_1 - V_0) \quad (1)$$

$$rV_1 = \beta(1 - \mu)x^2(u - c + V_0 - V_1) + \beta\mu x \max_{\pi} \pi(V_m - V_1) \quad (2)$$

$$rV_m = \beta(1 - \mu)\Pi x(u - c + V_0 - V_m) \quad (3)$$

biçiminde ifade edilir. Örneğin mal değişimcisinin getiri akımı (*flow return*) rV_1 iki terimin toplamından oluşur. İlk terim mal değişimcisinin rastlantısal başka bir mal değişimcisi ile eşleşme oranı $\beta(1 - \mu)$, her iki tarafın da değişim gerçekleştirmek isteme olasılığı x^2 ile değişim gerçekleştirip, malı tüketip yeniden üretim sürecine girdiği zaman elde edeceği getirinin $(u - c + V_0 - V_1)$ çarpımıdır. İkinci terim ise mal değişimcisinin rastlantısal bir para değişimcisi ile eşleşme oranı $\beta\mu$, para değişimcisinin değişim gerçekleştirmeyi isteme olasılığı x ve mal değişimcisinin π olasılığı ile para kabul etmesinden elde edeceği getirinin $(V_m - V_1)$ çarpımıdır.

Modelin çözümünde çoklu denge ortaya çıkmaktadır. Eğer $\Pi < x$ ise $V_m < V_1$ olur. Bu durum, en-iyi-tepkinin $\pi = 0$ olması gerektiğini gösterir. Çünkü, eğer karşılıksız paranın kabul edilme olasılığı takas önerisinin kabul edilme olasılığından düşükse parayı kullanarak değişim yapmak takas yapmaktan daha zordur. O halde en-iyi-tepki, bir malı karşılıksız parayla hiçbir zaman değişmemektir. Eğer $\Pi > x$ ise $V_m > V_1$ 'dir ve en-iyi-tepki $\pi = 1$ olur. Bir başka deyişle, karşılıksız paranın kabul edilme olasılığı bir takas önerisinin kabul edilme olasılığından yüksekse, en-iyi-tepki mümkün olan her durumda malı karşılıksız parayla değişmektir. Eğer $\Pi = x$ ise göre $V_m = V_1$ olur. Bu durumda π , $[0,1]$ aralığında herhangi bir değeri alabilir. Eğer malı karşılıksız parayla değişmek, malı malla değişmek kadar kolaysa piyasa değişimcileri karşılıksız para ya da mal arasında kayıtsızlardır ve karşılıksız parayı her olasılıkta kabul edebilirler (Kiyotaki & Wright, 1993). "*Oyuncuların, mallarını para ile takas etmeye gönüllü olmasının nedeni $V_m > V_1$ olmasıdır. $V_m > V_1$ olmasının nedeni oyuncuların her zaman mallarını para ile takas etmeye gönüllü olmalarıdır. Bu güzel döngüsellik sayesinde karşılıksız paranın değeri kendi kendini destekler*" (Kiyotaki & Wright, 1989b).

Değişim sürecinde karşılıksız paranın değişim aracı olarak kullanılması halinde ekonomideki refah düzeyini inceleyebilmek için para miktarı M veri iken değişik dengelerde ulaşılan fayda

⁹ Bu durum değişim sektöründe oyuncuların kendi tüketim malları dışında mal kabul etmemeleri, simetrik dengede mal para olmaması sonucunu doğurur. Yani bu modelde bazı malların değişim aracı rolü gördüğü simetrik olmayan denge gerçekleşmez, model yalnız simetrik denge ile ilgilendir. Mal para Kiyotaki & Wright (1989) modelinde incelenmiştir. (Kiyotaki & Wright 1993).

düzei karşılaştırması sonucunda para değişimcilerinin üretim yapmadığı varsayımı altında dahi karşılıksız paranın varlığının sosyal refahı artırdığı gözlenmiştir (Kiyotaki & Wright, 1993; Wright, 2010). Bu model, bölünmezlik varsayımları nedeniyle basit bir model olsa da karşılıksız paranın değişim sürecindeki sürtünmeleri düzelteren bir nesne olduğunu ve bir değişim aracı olarak nasıl pozitif değer aldığını açıkça gösteren bir modeldir.

3.2. İkinci Nesil Modeller

Birinci nesil modellerde fiyatların sabit olması ve nominal fiyat düzeyinin nasıl belirlendiğinin göz ardı edilmesi üzerine Shi (1995) ile Trejos & Wright (1995); stratejik davranan ve rastlantısal olarak ikili eşleşen oyuncular arasındaki değişim işlemlerinde, karşılıksız paranın bölünmez olduğu varsayımını korurken, malların bölünebildiğini varsayarak, karşılıksız paranın satın alma gücünün içsel olarak nasıl belirlendiğini incelemiştir (Williamson & Wright, 2011).

Modelde; toplamı bire normalize edilmiş nüfusun başlangıçta $m \in [0,1]$ kadarında bir birim karşılıksız para olduğu varsayımı korunurken, tüketim mallarının bölünebilir olduğu, bir başka deyişle $q > 0$ miktarında tüketilebildiği ve üretilebildiği varsayılmıştır. Modelde, karşılıksız paranın kullanımını zorunlu kılmak için, doğrudan takas olmadığı varsayılmıştır.¹⁰ Elinde $m = 1$ olan oyuncu (alıcı) ile $m = 0$ olan oyuncu (satıcı) eşleşirse, bir birim karşılıksız paraya karşılık üretilecek olan q birim mal için pazarlık yaparlar. Tüketim mallarının bölünebildiği varsayımına göre bir birim karşılıksız para ile q birim mal değiştirilirse $p = 1/q$ fiyat elde edilir. Değişim işlemi sonucunda alıcı $u(q)$ fayda elde ederken satıcı $c(q)$ maliyete katlanır.

Modeli basitleştirmek için tüm oyuncuların değişim sektöründe olduğunu ve eşleştikleri oyuncunun durumuna bağlı olarak anlık üretim yaptıklarını varsayılmıştır. Buna göre değişim sürecinde rastlantısal eşleşen oyuncuların, bir birim karşılıksız para için değişimini gerçekleştirecekleri mal miktarı q , alternatif tekliflerin yer aldığı genelleştirilmiş Nash pazarlık çözümü (*generalized Nash bargaining solution*) ile bulunur. Pazarlık oyunu sürecinde temsili alıcı ve satıcı Poisson sürecine göre rastlantısal eşleşir ve taraflardan biri q için bir değer teklif eder. Karşı taraf bu teklifi kabul ya da reddedebilir. Eğer kabul ederse para ve mal el değiştirir. Bu durumda alıcının getirisi $u(q) + V_1 - V_m$, satıcının getirisi ise $V_m - V_1 - c(q)$ olur. Eğer reddederse taraflardan herhangi biri ya da her ikisi de pazarlık masasından kalkıp yeni bir eş arama sürecine girerler ve bir daha birbirleriyle eşleşmezler. Eğer hiçbiri pazarlık masasından kalkmazsa $\Delta > 0$ süresince beklerler. Bu süre sonunda yine taraflardan biri teklifte bulunur ve aynı süreç tekrarlanır. Bu durumlarda ise alıcı ve satıcının durumlarında herhangi bir değişiklik olmaz; getirileri sırasıyla V_m ve V_1 olur.

Tüketicinin pazarlık gücü $\theta \in (0,1)$ ile ifade edilirse, oyunun Nash dengesini sağlayan optimum q miktarı oyuncuların değer fonksiyonları V_1 ve V_m veri iken

$$q = \operatorname{argmax}[V_1 + u(q) - V_m]^\theta [V_m - c(q) - V_1]^{1-\theta} \quad (4)$$

pazarlık çözümü ile bulunur. Shi (1995) ile Trejos & Wright (1995) modellerinde $\theta = 1/2$ simetrik durumu ele alınmıştır. Bu durumda herhangi bir tarafın diğerine karşı bir pazarlık gücü

¹⁰ Bunu sağlamanın bir yolu; satıcıların belli bir mekanda sabit durdukları, alıcıların ise arama sürecinde olduklarını varsaymaktır. Bu varsayım altında herhangi iki satıcı eşleşemez. Bütün değişim işlemlerinde alıcılar, satıcıların olduğu yere giderek para ile ödeme yapar. Başka bir alternatif de uzmanlaşma varsayımı sayesinde oyuncuların ihtiyaçlarının hiçbir zaman karşılıklı çakışmamasının sağlanmasıdır (Trejos & Wright, 1995).

yoktur. Modelde; parasız denge ve parasal denge olmak üzere iki denge ortaya çıkar. Burada da yine, aslen değersiz bir nesne olan karşılıksız paranın değişim aracı olarak pozitif değer bulunduğu dengeye ulaşılır.

Modelde ortaya çoklu denge çıkmasının nedeni oyuncuların paraya olan inancının değişiklik göstermesidir. Bir mal taciri, mal karşılığı takas yaparsa, aldığı tüketim malını anında tüketebilir. Fakat para karşılığı değişim yaparsa, ancak elindeki paranın karşılığında kendi tüketim malını aldığı zaman tüketebilir. Bir başka deyişle parasal değişimde fazladan bir zaman maliyeti söz konusudur. Bu nedenle bir oyuncu, parasal değişimin kendi faydasını artıracığına inanmıyorsa, para karşılığında daha az miktarda mal değişir. Eğer bütün üreticilerin inancı bu şekildeyse paranın satın alma gücü kendiliğinden düşer (Shi, 1995: 481). Genel olarak bakıldığında ikinci nesil modeller ile birinci nesil modellerin temel sonuçlarının benzer olduğu, yalnız burada malların fiyatlarına ilişkin ek bilgilerin yer aldığı söylenebilir (Wright, 2010).

3.3. Üçüncü Nesil Modeller

Üçüncü nesil modellerde, ikinci nesil modeller geliştirilerek, karşılıksız paranın da bölünebildiği varsayılmıştır. Ancak oyuncuların rastlantısal ikili eşleşmeler ile karşılaştıkları ve değişimi yapılacak karşılıksız para miktarının bu ikili eşleşmeler sırasında belirlendiği varsayıldığında, piyasadaki toplam para dağılımını takip etmek teknik açıdan oldukça zorlaşmaktadır. Arama ve eşleşme modelinin özünü koruyarak bu sorunu çözmek için iki farklı yaklaşım söz konusudur (Shi, 1997; Lagos & Wright, 2005).

Shi (1997) dağılık para dağılımının takibini yapabilmek için ekonominin çok sayıdaki kalabalık hanehalklarından oluşan bir çevre olduğunu varsayımıştır. Hanehalkı üyelerinin bir bölümü para değişimcisi iken geri kalan bölümü mal değişimcisidir. Karşılıksız paranın bölünebilir olduğu varsayımı altında temsili bir para değişimcisi elindeki karşılıksız paranın herhangi bir kısmı ile değişim işlemi gerçekleştirebilir. Değişim sürecinde temsili bir hanehalkının her bir üyesi diğer hanehalklarının üyelerinden biri ile rastlantısal olarak eşleşir. Eşleşen oyuncular, birbirlerinin türüne (para değişimcisi ya da mal değişimcisi) göre değişim yapıp yapmayacaklarına karar verirler. Değişim süreci sonrasında hanehalkı üyeleri değişim işlemlerinde elde ettiklerini haneye getirirler. Elde edilen mallar, tüketilmek üzere, üyeler arasında eşit olarak dağıtılır. Hanehalkı üyeleri her bir dönemin sonunda haneye döndükleri zaman hanenin elindeki toplam karşılıksız para miktarı büyük sayılar kanunu (*law of large numbers*) gereği dengelenir. Buna göre her hanehalkı bir sonraki döneme, bir önceki dönemdeki ile aynı miktarda karşılıksız para ile başlar (Shi, 1997).

İkinci yaklaşım olan Lagos & Wright (2005) modelinde haneler yerine, genel parasal arama modellerinde olduğu gibi, bireysel oyunculardan oluşan piyasa kullanılmıştır. Modelde her bir dönemin iki alt dönemden oluştuğu varsayılmıştır. Bu alt dönemlerden birisi değişim sürecindeki sürtünmelerin olmadığı merkezi piyasadır (*central market*). Diğer alt dönem ise, sürtünmelerin olduğu arama-temelli dağılık piyasadır (*decentralized market*). Dağılık piyasada farklılaştırılmış mal olduğu ve oyuncuların öncelikle burada rastlantısal ikili eşleşmelerle karşılaşarak farklılaştırılmış malların değişimini gerçekleştirdikleri, ardından merkezi piyasaya girdikleri varsayılmıştır. Merkezi piyasada tek bir mal vardır ve oyuncuların yarı-doğrusal tercihlere (*quasi-linear preferences*) sahip oldukları varsayılmıştır. Bu varsayım para dağılımının takibi için önemlidir. Buna göre para talebinin herhangi bir refah etkisi olmaz,

merkezi piyasaya giren bütün oyuncular aynı miktarda para seçerler. Böylece oyuncular burada ellerindeki para miktarını dengeler (Lagos & Wright, 2005).

4. Sonuç

Arama ve eşleşme modellerinin kullanımı yalnız paranın değişim sürecindeki rolüyle sınırlı kalmamıştır. Bankacılığı likidite dönüştürme ve sigorta kurumu olarak modelleyen Diamond & Dybvig (1983) ve denetleme maliyeti kullanan çeşitli aracı kurumları içeren Diamond (1984) çalışmalarının ortak noktası finansal aracılığı içselleştirmiş olmalarıdır. Gu, Mattesini, Monnet & Wright (2013) değişim sürecinde kısıtlı bağıllık sürtünmesini ayrıntılı olarak modelleyerek finansal aracılık işlemlerini içselleştiren bir model kurmuştur. Williamson (2012), Lagos & Wright (2005) modelini temel alarak, bankacılık ve merkez bankacılığı işlemlerini modellemiş, merkez bankasının piyasaya sürdüğü tahvillerin de içsel olarak değişim aracı rolü görebildiğini göstermiştir. Aruoba & Wright (2003), neoklasik firma ve sermayeyi ekleyerek, arama-temelli parasal çerçeveyi reel işçevrimleri modeli ile birleştirmiştir. Aruoba, Rocheteau, & Waller (2007), paranın bölünebilir olduğu bir arama modelinde alternatif pazarlama çözümlerini gözönüne alarak parasal dengenin etkinliği ve enflasyonun refah maliyeti gibi konuları incelemiştir. Weimin & Shi (2006) mal ve işgücü piyasasında maliyetli aramanın olduğu bir dinamik denge modeline para artış şokları ekleyerek ABD için kalibrasyon yapmış ve modelin toplam değişkenler (*aggregate variables*) özellikle de paranın dolanım hızının değişkenliği üzerindeki tahminleri analiz etmiştir.

Bu çalışmada değişim sürecindeki mikrotemelleri ve sürtünmeleri göz önüne alarak paranın değişim aracı rolünü içselleştiren parasal arama ve eşleşme modelleri incelenmiş, Yeni Parasalcı İktisat yaklaşımının temelini oluşturan üç nesil model incelenerek yaklaşımla ilgili ana fikirler aktarılmıştır. Çalışmada değerlendirilen yazına göre; paranın neden ve nasıl değerli olduğunu görebilmek, değişim aracı rolünü içsel olarak modelleyebilmek için arama ve eşleşme teorisi uygun bir araçtır. Bu sayede aslen değersiz bir nesne olan karşılıksız paranın değişim sürecindeki sürtünmeleri nasıl ortadan kaldırdığı ve neden içsel olarak talep edildiği modellenenmektedir. Değişim sürecindeki mikrotemelleri göz önüne alan bu modeller sayesinde para teorisinde ve politikasında yeni sonuçlar üretileceği ve ilerleme kaydedileceği düşünülmektedir. Bunun yanında arama ve eşleşme modellerinin kullanımı yalnız paranın değişim sürecindeki rolüyle sınırlı değildir. Değişim sürecinde finansal araçların rolü ve onların Merkez Bankası ile olan ilişkileri de modellenenmektedir. Bu konudaki yazın oldukça geniştir ve hızla gelişmektedir.

Kaynakça

- Akerlof, G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- Aruoba, S. B. & Wright, R. (2003). Search, Money and Capital: A Neoclassical Dichotomy. *Journal of Money, Credit and Banking*, 35(6), 1085-1105.



Yener Gök, Z. (2023). Para Teorisinde Arama ve Eşleşme Yaklaşımı: Yeni Parasalcılık. *Fiscoeconomia*, 7(1), 842-861. Doi: 10.25295/fsecon.1208968

- Aruoba, S. B., Rocheteau, G. & Waller, C. (2007). Bargaining and the Value of Money. *Journal of Monetary Economics*, 54(8), 2636-2655.
- Banerjee, A. V. & Maskin, E. S. (1996). A Walrasian Theory of Money and Barter. *The Quarterly Journal of Economics*, 111(4), 955-1005.
- Baumol, W. J. (1952). Transaction Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *The Quarterly Journal of Economics*, 66(4), 545-556.
- Clower, R. W. (1967). A Reconsideration of the Microfoundations of Monetary Theory. *Western Economic Journal*, 6(1), 1-9.
- Diamond, D. (1984). Financial Intermediation and Delegated Monitoring. *The Review of Economic Studies*, 51(3), 393-414.
- Diamond, D. W. & Dybvig, P. H. (1983). Bank Runs, Deposit Insurance and Liquidity. *Journal of Political Economy*, 91(3), 401-419.
- Diamond, P. (1982). Aggregate Demand Management in Search Equilibrium. *Journal of Political Economy*, 90(5), 881-894.
- Diamond, P. (1984). Money in Search Equilibrium. *Econometrica*, 52(1), 1-20.
- Gu, C., Mattesini, F., Monnet, C. & Wright, R. (2013). Banking: A New Monetarist Approach. *Review of Economic Studies*, 80, 636-662.
- Hahn, F. H. (1987). The Foundations of Monetary Theory. M. de Cecco, & J.-P. Fitoussi, *Monetary Theory and Economic Institutions* (21-43). Palgrave Macmillan Uk.
- Jones, R. A. (1976). The Origin and Development of Media of Exchange. *Journal of Political Economy*, 84(4), 757-776.
- Kareken, J. H. & Wallace, N. (1980). Introduction. J. H. Kareken, & N. Wallace (Ed.), *Models of Monetary Economies*. Minneapolis: Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Kiyotaki, N. & Wright, R. (1989a). On Money as a Medium of Exchange. *Journal of Political Economy*, 97(4), 927-954.
- Kiyotaki, N. & Wright, R. (1989b). *A Contribution to the Pure Theory of Money*. Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Kiyotaki, N. & Wright, R. (1993). A Search-Theoretic Approach to Monetary Economics. *The American Economic Review*, 83(1), 63-77.
- Kocherlakota, N. R. (1998). Money is Memory. *Journal of Economic Theory*, 81(2), 232-351.
- Lagos, R. & Wright, R. (2005). A Unified Framework for Monetary Theory and Policy Analysis. *Journal of Political Economy*, 113(3), 463-484.
- Ostroy, J. M. & Starr, R. M. (1974). Money and the Decentralization of Exchange. *Econometrica*, 42(6), 1093-1113.



Yener Gök, Z. (2023). Para Teorisinde Arama ve Eşleşme Yaklaşımı: Yeni Parasalcılık. *Fiscoeconomia*, 7(1), 842-861. Doi: 10.25295/fsecon.1208968

- Ostroy, J. M. & Starr, R. M. (1990). The Transactions Role of Money. B. M. Friedman, & M. Woodford (Ed.), *Handbook of Monetary Economics* (Cilt 1, 3-62). Amsterdam: North-Holland.
- Rupert, P., Schindler, M., Shevchenko, A. & Wright, R. (2000). The Search-Theoretic Approach to Monetary Economics: A Primer. *Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Review*, 10-28.
- Samuelson, P. A. (1958). An Exact Consumption-Loan Model of Interest with or without the Social Contrivance of Money. *Journal of Political Economy*, 66(6), 467-482.
- Shi, S. (1995). Money and Prices: A Model of Search and Bargaining. *Journal of Economic Theory*, 67, 467-496.
- Shi, S. (1997). A Divisible Search Model of Fiat Money. *Econometrica*, 65(1), 75-102.
- Sidrauski, M. (1967). Inflation and Economic Growth. *Journal of Political Economy*, 75, 798-810.
- Tobin, J. (1956). The Interest Elasticity of the Transactions Demand for Cash. *Review of Economics and Statistics*, 38(3), 241-247.
- Tobin, J. (1980). Discussion. J. H. Kareken, & N. Wallace (Ed.), *Models of Monetary Economies*. MN: Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Trejos, A., & Wright, R. (1995). Search, Bargaining, Money and Prices. *Journal of Political Economy*, 103(11), 118-141.
- Wallace, N. (1980). The Overlapping Generations Model of Fiat Money. J. Kareken, & N. Wallace (Ed.), *Models of Monetary Economies*. Minneapolis, MN: Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Wallace, N. (1998). A Dictum for Monetary Theory. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 22(1), 20-26.
- Wallace, N. (2011). The Mechanism-Design Approach to Monetary Theory. B. M. Friedman, & M. Woodford (Ed.), *Handbook of Monetary Economics* (Cilt 3A, 3-23). Amsterdam: Elsevier.
- Walsh, C. E. (2010). *Monetary Theory and Policy* (3. Baskı). Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Weimin, W. & Shi, S. (2006). The Variability of Velocity of Money in a Search Model. *Journal of Monetary Economics*, 53(3), 537-571.
- Williamson, S. D. & Wright, R. (2011). New Monetarist Economics: Models. B. M. Friedman & M. Woodford (Ed.), *Handbook of Monetary Economics* (Cilt 3A, 25-96). San Diego, CA: Elsevier.



Yener Gök, Z. 2023). Para Teorisinde Arama ve Eşleşme Yaklaşımı: Yeni Parasalcılık.
Fiscaeconomia, 7(1), 842-861. Doi: 10.25295/fsecon.1208968

Williamson, S. D. (2012). New Monetarist Economics: Understanding Unconventional Monetary Policy. *The Economic Record*, 88(Special Issue), 10-21.

Williamson, S. D. & Wright, R. (2010). New Monetarist Economics: Methods. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report*, 442, 1-66.

Williamson, S. D. & Wright, R. (2011). New Monetarist Economics: Models. B. M. Friedman & M. Woodford (Ed.), *Handbook of Monetary Economics* (Cilt 3A, 25-96). San Diego, CA: Elsevier.

Wright, R. (2010). Search and Matching Model of Monetary Exchange. S. Darlauf & Blume L. (Ed.), *Monetary Economics* (348-356). Londra: Palgrave Macmillan.

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.

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



Search and Matching Approach in Monetary Theory: New Monetarism

Zeynep Yener Gök

Extended Abstract

Monetary economics focuses on the relationship between the real variables (i.e., real GDP, real interest rates, unemployment) and nominal variables (i.e., inflation, nominal interest rates, money supply). Models in monetary economics literature mainly accept that money is valuable and take the quantity of money in the focus of interest but ignore the role of money as a medium of exchange. They involve either no money, or if they do, they rake money as given by slipping it in with ad hoc approaches by assuming a cash-in-advance constraint or by putting money in the utility function or by treating money as an asset that provides intertemporal transfer of resources like in the OLG models.

According to the New Monetarist Economics point of view, in order to make progress in monetary theory and policy analysis, explicit models that give rise to a role for fiat money as a medium of exchange - that shows how fiat money, which is an intrinsically valueless asset, takes the role as a medium of exchange – need to be established. This can be made by constructing models that take into account the microfoundations for institutions – like fiat money, banks, central bank, financial intermediaries - that facilitate the process of exchange. (Williamson & Wright, 2011; Williamson & Wright, 2010).

A key principle in New Monetarism is that we need solid microfoundations for institutions that facilitate the process of exchange – institutions like money, banks, financial intermediaries more generally, and so on – if we are to make progress in monetary economics (Williamson & Wright, New Monetarist Economics Models, 2011: 1).

To achieve this, the exchange process in decentralized markets and what happens during the agents' utility maximization process should be modelled. To consider experiments involving operating characteristics of the economy under different monetary policy rules, a model in which economic agents hold money not because it enters utility or production functions - in a reduced form fashion, but because money ameliorates some fundamental frictions. The frictions mentioned here are the frictions *in the exchange process* as opposed to frictions *in the price setting process*. There are many important frictions to consider in the exchange process like private information, limited commitment and spatial separation. These frictions make modelling difficult.

The most convenient instrument to internalize and model the role of money as a medium of exchange is search and matching approach which is a game-theoretic method that takes microfoundations and the frictions in the exchange process into account. The most important feature that distinguishes the monetary models based on search and matching approach from the Walrasian models is the detailed analysis of the exchange process. In the Walrasian models, the agents start the exchange process with an initial endowment. Aiming to maximize their utility, they take actions that would increase their endowment. However, in these models, the situations that may occur during the maximization process – whether the exchange takes place bilaterally or in a group of traders, whether the agents make barter or use a medium of exchange when trading - are not mentioned. On the other hand, search and

matching models deals with this very point and explicitly models the situations that may occur during the exchange process. This approach explicitly models the exchange process that develops in a decentralized economy, what happens in the process of utility maximization of the players (Rupert, Schindler, Shevchenko, & Wright, 2000).

The economic environment in search and matching monetary models consists of a $[0,1]$ continuum of infinitely-lived agents who encounter random bilateral meetings in a decentralized economy to make exchange. Agents are specialized in differentiated goods in terms of production and consumption by assuming that agents cannot produce their own output. They encounter potential production opportunities randomly over time and each opportunity of producing a unit of output incurs cost. On the other hand, consuming goods yields utility, except by assumption agents cannot consume their own output. This assumption makes trade necessary.

The economic environments in these models are those in which there is double coincidence of wants problem due to the specialization. Players are assumed to have no 'memory', that is, they do not recall events that took place in their previous meetings with other agents or do not know about each other's past exchange experiences and there is private information. It is assumed that there is no barter or credit. Upon meeting, they trade, consume and return to searching for production opportunities.

The randomly matched representative agents first decides whether to make an exchange. This decision depends on whether both parties want to consume the goods in the hands of the other party. After the agents have matched and decided whether to exchange or not, they leave and re-enter the random matching process according to the Poisson process. The key point in the model is to internalize fiat money and use it as a medium of exchange. In this case the point to be determined is, whether the player should exchange goods for fiat money or fiat money for goods.

New monetarist models are defined under three generations (Wright, 2010). In the first generation models, exchange transactions take place over one unit of indivisible fiat money and one unit of good (Diamond, 1984; Kiyotaki & Wright, 1989a; Kiyotaki & Wright, 1989b; Kiyotaki & Wright, 1993). The most important feature of these models is the assumption that neither the fiat money nor the goods are divisible. According to this assumption the prices of the goods are fixed.

The feature of the second generation models is the situation that the prices of the first generation models are fixed is corrected (Shi, 1995; Trejos & Wright, 1995). In order to do this, it is assumed that the goods are divisible while keeping the assumption that the fiat money is indivisible. Prices of the goods are determined by the generalized Nash bargaining.

In the third generation models it is assumed that both fiat money and goods are divisible however it is difficult to keep track of the distribution of the fixed amount of fiat money across agents. There are two main ways to do this, following either Shi (1997) or Lagos & Wright (2005). The Shi model assumes the fundamental decision makers are not individuals but households each with large number of members. The Lagos-Wright model assumes each period consists of two sub-periods. In one sub-period agents randomly meet and bilaterally



Yener Gök, Z. 2023). Para Teorisinde Arama ve Eşleşme Yaklaşımı: Yeni Parasalcılık.
Fiscaeconomia, 7(1), 842-861. Doi: 10.25295/fsecon.1208968

trade at a decentralized market, in the subsequent sub-period agents trade in a centralized market.

In this study a class of basic search and matching models which, by considering the microfoundations and frictions in the exchange process, internalize the role of money as a medium of exchange in particular are examined and the main ideas about the subject are conveyed. However, the search and matching models is not limited to the role of money in the exchange process, the role of financial intermediaries and their role with the Central bank can also be modeled. The literature is big and growing fast. It is thought that new results will be produced and progress will be made in monetary theory and policy thanks to these models, which take into account the microfoundations in the exchange process.



Research Article/Araştırma Makalesi

Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi

A Bibliometric Performance Analysis of Publication Productivity in the Accounting Field: Outcomes of SciVal analytics

Yasin ŞEKER¹, Oğuz Yusuf ATASEL²

Öz

Bu çalışmanın amacı, muhasebe alanındaki çalışmaların SciVal analitiğe dayalı bibliyometrik analizini yapmaktır. Bu amaç doğrultusunda SciVal-Scopus veri tabanında muhasebe alanında 2012-2021 yılları arasında yapılan 52.107 çalışma incelenmiştir. İncelen çalışmalar yayın türü, ülkelere göre yayın sayısı, en fazla yayın yapan kuruluşlar, en fazla yayının yer aldığı dergiler, en fazla atıf alan yazar, en fazla çalışılan konu başlıklarına göre sınıflandırılmıştır. Çalışmanın sonucunda muhasebe alanında en fazla yayının 2021 yılında (7.844) yapıldığı, 10 yıl içerisindeki çalışmaların daha çok makale olarak (50.825) olarak yayımlandığı, söz konusu alanda yapılan yayınların yaklaşık %24'nün Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nde (12.449 yayın) yapıldığı ve aynı zamanda ilgili alanda en fazla yayın yapan kurumun da ABD'deki National Bureau of Economic Research (663 yayın) olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca muhasebe alanında en fazla yayına yer veren derginin Journal of Financial Economics (1.368 yayın) olduğu, söz konusu alanda en fazla atıf alan eserin ise Fama ve French (2015) tarafından kaleme alınan çalışmanın (2.187 atıf) olduğu, muhasebe alanında en fazla çalışılan konu başlıklarının ise "denetim ücretleri, denetim dışı hizmetler, denetim kalitesi" (1.870 yayın) olduğu belirlenmiştir. Son olarak muhasebe alanına en fazla yayın katkısı veren yazarın Miklos Antal Vasarhelyi (62 yayın) olduğu, ancak muhasebe alanındaki yayınlarına en fazla atıf alan (3.744 atıf sayısı), yayın başına en fazla atfı (158,2) bulunan ve yine en fazla alan ağırlıklı etki puanına (10,03) sahip olan yazarın ise Lasse Heje Pedersen olduğu ortaya konmuştur.

Jel Codes: M40, M42, M49

Keywords: Accounting, Scopus, SciVal Analytics, Bibliometric Analysis

¹ Doç. Dr., Hitit Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, yasinseker01@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0513-7682

² Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi, İİSBF, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, oguzataseel@hotmail.com, ORCID: 0000-0003-1654-9850



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Abstract

The aim of the research is to conduct a bibliometric analysis of accounting studies in the SciVal analytics. This research examined 52,107 accounting studies published between 2012 and 2021. The studies have been categorized based on the type of publication, the number of publications by country, the organizations with the most publications, the journals with the most publications, the most cited author, and the most studied topics. According to the study, the most accounting publications have been published in 2021 (7,844), the studies in the previous ten years have mostly been published as articles (50,825), and the United States (USA) accounted for approximately 24% of all publications in the field (12,449 publications). In the United States, the National Bureau of Economic Research (663 publications) has been determined to be the institution that publishes the most in the relevant field. Furthermore, the Journal of Financial Economics has the most publications in the field of accounting (1,368 publications), and the most cited work in the field is the work written by Fama & French (2015) (2,187 citations). The topics are "audit fees, non-audit services, audit quality" (1,870 publications). Finally, Miklos Antal Vasarhelyi (62 publications) has been determined to have contributed the most to the field of accounting. However, it has been discovered that Lasse Heje Pedersen has been the author with the most citations (3,744 citations) for his accounting publications, the most citations (158.2) per publication, and the highest field-weighted impact score (10.03).

Jel Kodları: M40, M42, M49

Anahtar Kelimeler: Muhasebe, Scopus, SciVal Analitiği, Bibliyometrik Analiz



1. Giriş

Teknolojik gelişmelerle birlikte bilimsel yayınlara elektronik ortamda erişmek oldukça kolaylaşmış ve eserlerin uluslararası düzeyde faydalanıcıları artmıştır. Elektronik ortamda yayımlanan bir bilimsel esere dünyanın farklı ülkelerinde aynı gün erişme imkânı oluşmuştur. Bu gelişmeler beraberinde çok disiplinli veri tabanlarının oluşturulmasını sağlamıştır. Bu veri tabanları zaman içerisinde gelişerek dünya genelinde makale, kitap, konferans, patent, atıf, iş birlikleri gibi bilimsel eserlere ait oldukça detaylı bilgileri içeren bir hale gelmiştir. Belirli bir alan çerçevesinde dünya genelinde, belirlenen ülkelerde, belirli bir ülkede, belirlenen üniversitelerde, belirli bir üniversitede veya belirlenen akademisyenlerin yapmış oldukları bilimsel yayınlarına ait bilgilere istenilen ölçüde bu veri tabanlarıyla kolaylıkla erişilebilmektedir. Bu bilgiler ise belirli bir alanda veya konuda yapılmış yayınların durumlarının bilimsel yöntemlerle ortaya konulmasına olanak sağlamaktadır. Bu kapsamda sıklıkla kullanılan bir yöntem ise bibliyometrik analizdir. Araştırmacılar belirli bir konuda ulusal veya uluslararası boyutta tüm çalışmalarını dikkate alarak, sadece tek bir dergide yayımlanan makalelerin incelenmesinde veya lisansüstü tezlerin incelenmesinde bibliyometrik analiz yönteminden yararlanarak çalışmalarını gerçekleştirebilmektedir.

Bu çalışmada, dünya genelinde “muhasebe alanındaki” çalışmaları bibliyometrik bir araştırmayla incelemek amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda Scopus veri tabanında 2012-2021 yılları arasında SciVal Analitik kapsamında muhasebe alanında yapılan çalışmalar bibliyometrik analiz yöntemiyle incelenmiştir. Yayın sayısı, atıf sayısı, yayınların coğrafik dağılımı, kuruluşların yayınlara katkısı ve muhasebe alanı altında çalışılan konular kapsamında sınıflandırmalar yapılmıştır. Çalışmanın literatüre iki açıdan katkı sağlaması beklenmektedir. Birincisi muhasebe alanında yapılan çalışmaların toplu olarak bibliyometrik analiz yardımıyla değerlendirilmesidir. İkincisi ise muhasebe alanında yapılan çalışmaların hangi konular üzerinde yoğunlaştığının tespit edilerek muhasebe literatürünün gelişim yönünün ortaya konması ve araştırmacılara çalışma konusu seçiminde yol gösterici olmasıdır.

Çalışmanın ikinci bölümünde konuyla ilgili literatür taraması yer almaktadır. Üçüncü bölümde ise çalışmanın yöntemi ve veri seti açıklanmış, dördüncü bölümde çalışmanın bulguları sunulmuş ve son olarak beşinci bölümde sonuca yer verilerek çalışma tamamlanmıştır.

2. Literatür Taraması

Muhasebe alanında bibliyometrik analiz yapılan çalışmalar genel itibarıyla muhasebe eğitimi, sürdürülebilirlik, kurumsal sosyal sorumluluk vb. gibi belirli alana özgü yapılmış olup söz konusu çalışmalar konu sıralı olarak aşağıda özetlenmiştir.

Öztürk & Yılmaz (2018), 1960- Şubat 2018 yılları arasındaki denetim ve adli muhasebe alanında yapılan çalışmaları SSCI veri tabanı üzerinden bibliyometrik analiz yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışmanın sonucunda söz konusu yıllar arasında muhasebe ve denetim alanında 2.599 yayın yapıldığı ve bu yayınlara en fazla katkı veren ülkelerin ise ABD, Avustralya ve İngiltere olduğu, ilgili yayınlarda en çok kullanılan anahtar kelimelerin ise denetim, kurumsal yönetim ve iç denetim olduğu tespit edilmiştir.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Koç & Karabınar (2021), muhasebe eğitimi alanında yapılan çalışmaları Web of Science (WOS) veri tabanı üzerinden bibliyometrik analiz yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda söz konusu veri tabanında muhasebe eğitim ile ilgili toplam 719 çalışma yapıldığı ve yapılan yayınlara en çok katkı veren ülkenin ABD olduğu, yine en çok yayının Deakin Üniversitesi aracılığıyla yapıldığı, ilgili alanda en fazla yayın yapan yazarın ise Steven Dellaportas olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir sonuç ise Türkiye'den 21 çalışmanın yer aldığı belirtilmiş ve en fazla atıf alan çalışmaların ise muhasebe eğitiminde etik üzerine yapılan çalışmalar olduğu ifade edilmiştir. Muhasebe eğitimi alanında yapılan diğer bir çalışma Gürbüz vd. (2021) tarafından yapılmış olup ilgili çalışmada sadece Türkiye örneklem olarak belirlenmiştir. Çalışmanın sonucunda 2005-2019 yılları arasında muhasebe eğitimi alanında 238 makale ve 81 lisansüstü tezin olduğu belirtilmiştir. Muhasebe eğitimi alanında yapılan diğer bir çalışma Tosunoğlu vd. (2018) tarafından yapılmış olup söz konusu alanda yapılan çalışmalar 2017 yılını ve 6'sı uluslararası 4'ü ulusal olmak üzere toplam 10 dergiyi kapsamaktadır. Ön lisans muhasebe eğitimi üzerine ise Bayrakçıoğlu (2021) tarafından bibliyometrik analiz yapılmıştır.

Çil Koçyiğit & Altsoy (2021), sağlık hizmetlerinde yönetim muhasebesi alanında yapılan çalışmaları WOS veri tabanını kullanarak bibliyometrik analiz yöntemiyle araştırmışlardır. Çalışma sonucunda 1975-2020 yılları arasında söz konusu alana yönelik 117 çalışmaya ulaşıldığı ve ilgili alana en fazla katkı veren ülkenin ise ABD olduğu ifade edilmiştir.

Cucari vd. (2022), bibliyometrik bir analiz yöntemi kullanarak kurumsal sosyal sorumluluk alanındaki araştırma verimliliğini ortaya koymaya çalışmışlardır. Çalışmada söz konusu alandaki yazarlar tespit edilerek Elsevier'in SciVal aracılığıyla 2015-2021 yılları arasındaki üretkenlikleri incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda söz konusu yıllar arasında kurumsal sosyal sorumluluk alanında 57.028 çalışmanın olduğu ve bu çalışmalara en çok katkı veren ülkenin yaklaşık %19'luk payla ABD olduğu, en fazla atıf alan kuruluşun Harvard Üniversitesi olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kuruluşların işbirlikleri açısından bakıldığında en fazla uluslararası işbirliğine sahip kuruluşun Singapore Management Üniversitesi olduğu, akademik işbirliği en fazla yapan kuruluşun ise Erasmus Üniversitesinin olduğu ifade edilmiştir. Sonuç olarak farklı bibliyometrik analizlerden elde edilen sonuçlardan yararlanan çalışma, ülke (makro), kurumsal ve bireysel (mikro) düzeylerde nicel ve nitel yayın performansını ortaya koymaktadır.

Enciso-Alfaro & García-Sánchez (2022), 1991 yılından Nisan 2022'ye kadarki zaman içerisinde Scopus indeksindeki kurumsal yönetimi ve çevresel sürdürülebilirlik alanında 233 makaleyi bibliyometrik analiz yöntemi kullanarak incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda iki alanı dikkate alarak araştırma yapanlarının sayısının toplam içerisindeki payının son yedi yılda %71,67'ye ulaştığı ve söz konusu alanlarda en fazla katkıyı sağlayan ülkelerin ABD, Birleşik Krallık ile Çin olduğu, ilgili alanda yayınlarıyla katkı sağlayan en etkili yazarların ise D. M. Patten, D. Cormier ve P. Berrone olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca kurumsal yönetim ve çevresel sürdürülebilirlik alanları için yeşil inovasyon, kurumsal faktörler, iklim değişikliği, çevresel etki ve yönetim kurulu dâhil olmak üzere büyüklükleri ve/veya geçerlilikleri bakımında dikkate alınabilir 11 tematik grup ya da alt alanlar belirlenmiştir.

Umar vd. (2022), Scopus veri tabanında 1923-2020 yılları arasında tarım muhasebesi alanında yapılan çalışmaları yayın sıklığı, konu alanları, araştırmacılar arasında en fazla ilgi gören konular ve bu alana katkı sağlayan kurumlar açısından bibliyometrik analiz yardımıyla değerlendirmişlerdir. Çalışmanın sonucunda söz konusu alanda 3.612 çalışmanın yapıldığı ve



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

bu çalışmalara en fazla katkı veren ülkenin 936 yayın ile ABD olduğu, ABD'yi sırasıyla 727 yayın ile Çin, 278 yayın ile Birleşik Krallık'ın izlediği tespit edilmiştir. Çalışmanın diğer sonuçları; tarım muhasebesi alanında en fazla yayın yapan ilk üç yazar Chen, B., Smith, P. ve Chen, S. G. olduğu, söz konusu alanda en aktif kuruluşların ise Çin Bilimler Akademisi, Wageningen Üniversitesi ve Araştırma Merkezi ile Çin Tarım Üniversitesi'nin olduğu, bu alanla ilgili yayınlarda en sık kullanılan anahtar kelimelerin ise tarım, muhasebe, su muhasebesi, çevre muhasebesi ve maliyet analizi olduğu ifade edilmiştir.

Ya'u & Saad (2021), 1977-2020 yılları arasında Scopus veri tabanında Malezya'da vergilendirme üzerine yapılan 88 çalışmayı bibliyometrik analiz yardımıyla incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda söz konusu alanda en fazla yayın yapılan yılın 2016-2017 yılları arasında olduğu, en az yayının ise 2018-2019 yıllarında olduğu tespit edilmiştir. Vergilendirme alanındaki yayınlara en fazla katkı sağlayan kuruluşun MARA Teknoloji Üniversitesi olduğu, en fazla atıf yapılan yayının ise Adhikari, Derashid & Zhang'ın (2006) çalışmaları olduğu belirlenmiştir.

Vysochan vd. (2021), 2010-2020 yılları arasında Scopus ile Web of Science Core Collection veri tabanlarında sürdürülebilirlik muhasebesi alanında yapılan çalışmaları bibliyometrik analiz yöntemiyle incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda sürdürülebilirlik muhasebesi alanında yapılan çalışmaların sayısı incelenen yıllar itibariyle sürekli artış gösterdiği, söz konusu alana yayınlarla en fazla katkı veren ülkelerin sırasıyla Birleşik Krallık, ABD, Avustralya ve Almanya olduğu, dergi açısından bakıldığında ise Journal of Cleaner Production adlı derginin söz konusu alana önemli katkısının olduğu, çalışma konularının ise sürdürülebilirlik raporu, kurumsal sosyal sorumluluk, sürdürülebilir kalkınma ve bilgi açıklamaları şeklinde sıralanabileceği ifade edilmiştir.

Gao vd. (2021), Scopus veri tabanında ESG ile ilgili yapılan çalışmaları bibliyometrik analiz yardımıyla incelemiş olup çalışmanın sonucunda ESG kavramının ilk kez kullanıldığı yıl olan 2004'ten itibaren söz konusu alan ile ilgili çalışma sayısının 2010 yılına kadar artış gösterse de esas itibariyle ciddi oranda artışın 2010 yılından sonra olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ESG ile ilgili çalışmalara en fazla atıf yapılan yılların 2014-2015 yılları arasında olduğu, 2016 yılından itibaren çalışmalara atıf sayısı azalış göstermesine karşın ESG ile ilgili yapılan çalışmaların sayısı sürekli artış gösterdiği, zira 2016'da yayın sayısının 43 iken, 2020 yılında 243'e çıktığı ifade edilmiştir. Son olarak söz konusu alana en fazla yayın katkısı veren ülkeler sırasıyla ABD, Birleşik Krallık ve Fransa olduğu, toplam 690 çalışmanın 314 dergide yayımlandığı ve bu dergilerden *Journal of Sustainable Finance and Investment* dergisinin ESG ile ilgili çalışmalara en fazla yer verdiği ifade edilmiştir.

Thottoli (2022), 1984-2021 yılları arasında Scopus veri tabanında muhasebe alanında en fazla kullanılan bilgi teknolojileri (yapay zeka, blok zinciri, büyük veri, bulut, kurumsal kaynak planlaması, bilgi ve iletişim teknolojileri) eğilimlerini R yazılımının bibliyometrik analizi yardımıyla incelemiştir. Çalışmanın sonucunda mevcut çalışmalarda en sık kullanılan kelimelerin bulut (147), büyük veri (82), yapay zeka (64), kurumsal kaynak planlaması (62), blok zinciri (11) ile bilgi ve iletişim teknolojileri (5) olduğu tespit edilmiştir.

Alkan (2014), 1984-2012 yılları arasında Türkiye'de muhasebe alanında yapılan lisansüstü tezlerini Yükseköğretim Kurulu (YÖK) Ulusal Tez Merkezi veri tabanından içerik analizi



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

yöntemine göre incelemiştir. Çalışmanın sonucunda söz konusu alanda toplam 1.210 lisansüstü tez yapıldığı bunlardan 212'sinin doktora, 998'sinin ise yüksek lisans tezi olduğu, söz konusu yıllar içerisinde en fazla tez hazırlanan üniversitenin ise Marmara Üniversitesi olduğu, araştırma dahilindeki tezlerin en fazla standartlar (TMS/TFRS/UFRS), muhasebe uygulamaları ve maliyet muhasebesi konu başlıklarında hazırlandığı tespit edilmiştir. YÖK Ulusal Tez Merkezi Veri tabanı kullanılarak muhasebe alanında yapılan doktora tezleri içerik analizi ile inceleyen başka bir çalışma Yeşil & Akyüz (2018) tarafından yapılmış olup çalışmanın sonucunda söz konusu alanda 1983-Temmuz 2018 yılları itibariye toplamda 320 doktora tezi yapıldığı ve tezlerin en fazla muhasebe standartları (TMS/TFRS/UFRS), maliyet ve yönetim muhasebe ile denetim konularında yapıldığı ortaya konmuştur. Muhasebe alanında yapılmış lisansüstü tezlerle yönelik yapılan diğer bir çalışma Koç & Yüncü (2020) tarafından yapılmış olup çalışmada 2004-2018 yılları arasında İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Muhasebe Bilim Dalında yapılmış yüksek ve doktora tezleri incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda tezlerde en çok işlenen konunun standartlar (TMS/TFRS/UFRS) olduğu ve yüksek lisans tezlerinde vak'a yöntemine oldukça fazla başvurulduğu belirlenmiştir. Adli muhasebe alanında yapılan lisansüstü tezlerle yönelik inceleme Altunay (2021a) tarafından yapılmış olup 2004-2020 yılları arasında adli muhasebe alanında 52'si yüksek lisans, 11'i doktora tezi olmak üzere toplam 63 lisansüstü tez yapıldığı tespit edilmiştir. Keza muhasebe standartları üzerine yapılan çalışma olan Koç (2021), 1992-Eylül 2020 yılları arası lisansüstü tez çalışmalarını dikkate almış ve çalışmanın sonucunda ilgili alanda en fazla tez çalışmasıyla katkı veren üniversitenin Marmara Üniversitesi olduğu, söz konusu alanda 97'si doktora 371'i yüksek lisans tezi olmak üzere toplamda 468 lisansüstü tez çalışması yapıldığı tespit edilmiştir.

Yukarıda aktarılan literatüre ek olarak yönetim muhasebesi üzerine (Dönmez vd., 2011; Balstad & Berg, 2020), muhasebe alanında blok zinciri üzerine (Lardo vd., 2022), sürdürülebilirlik raporlaması üzerine (Pasko vd., 2021), entelektüel sermaye üzerine (Al-Khoury vd., 2022), entegre raporlama üzerine (Doğan, 2020), yeşil muhasebe üzerine (Karcioğlu & Tosunoğlu, 2022) yapılan bibliyometrik analiz çalışmalarında olduğunu belirtmek gerekmektedir. Ayrıca literatürde muhasebe alanında bibliyometrik analizlerinin muhasebe dergilerine özgü incelemeler doğrultusunda birçok çalışma da (Önce & Başar, 2010; Şentürk & Fındık, 2014; Apak vd., 2016; Kıymetli Şen vd., 2017; Gündüz, 2018; Kuruçay & Serçemeli, 2018; Özbek & Badem, 2018; Temelli & Karcioğlu, 2018; Dinç & Cengiz, 2019; Çarıkçı & Yaman, 2019; Güleç & Öztürk, 2019; Kumar vd., 2020; Altunay, 2021b) yapılmıştır.

Literatür incelendiğinde muhasebe alanının alt konuları boyutunda ya da belirli dergiler üzerinden muhasebe alanında yapılan çalışmalar bibliyometrik analiz yöntemi kullanılarak araştırıldığı görülecektir. Bu doğrultuda Scopus veri tabanında muhasebe alanında yapılan çalışmaların bibliyometrik analiz yöntemiyle inceleyen bir çalışmaya rastlanmadığı söylenebilir. Bu çalışmanın bütüncül bir bakış açısıyla muhasebe literatürün performansını ortaya koyan ilk çalışma olması nedeniyle literatüre katkı sağlayacağı söylenebilir.

3. Çalışmanın Yöntemi ve Veri Seti

Bu çalışma kapsamında muhasebe alanında yapılan çalışmalar bibliyometrik analiz yöntemiyle incelenmiş olup 2012-2021 yıllarına ait verilere SciVal veri tabanı üzerinden ulaşılmıştır. Söz



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

konusu veri tabanı, bilimsel alanda yaygın olarak tanınmakta ve temel olarak birden fazla akademik alanda çok çeşitli yayımlanmış araştırmaları da kapsamaktadır (Gaurav vd., 2021).

Scopus/SciVal'ın gelişmiş arama araçları, araştırmancının bibliyometrik durumunu ilişkilendirmek için son derece önemli faktörler olan yazarlar, üyelik, dergiler, atıflar, anahtar kelimeler vb. hakkında bilgi kriterlerine ulaşılmasını mümkün kılmaktadır. Arama kriterleri, makalelerin derlenmesinde de çok önemlidir, zira aranan kavram, araştırmaları ilişkilendirerek en alakalı olanları belirlemesine olanak sağlamaktadır (Enciso-Alfaro & García-Sánchez, 2022: 4).

Bibliyometrik analiz kapsamındaki çalışmaların değerlendirilmesi için kullanılan kriterler, özellikleri ve açıklamaları Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1: Performans Kriterlerine Genel Bakış

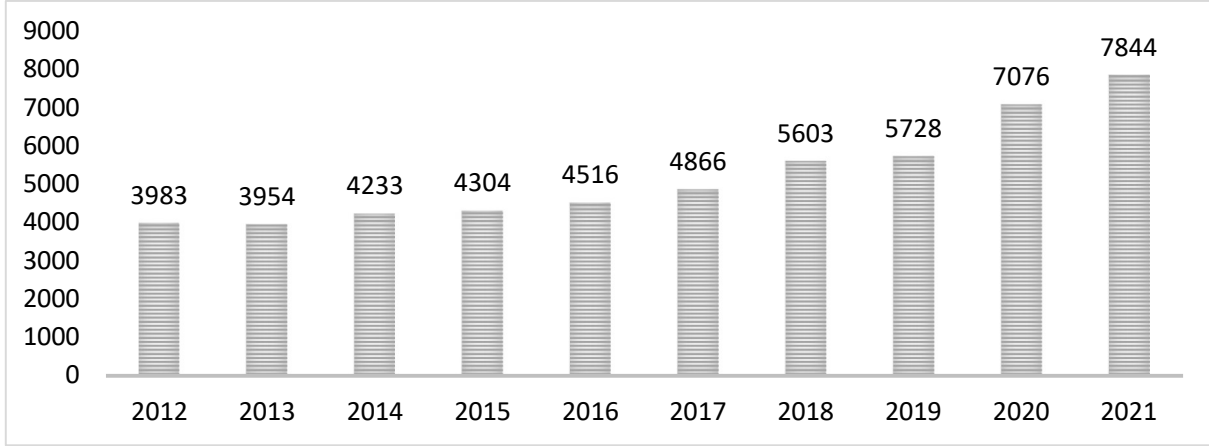
Kriter	Özellik	Açıklama
Yayın Sayısı	Verimlilik/Üretkenlik	Scopus/SciVal'da indekslenen yayın sayısı
Alan ağırlıklı atıf etkisi	Bilimsel Etki	Veri evrenindeki diğer tüm benzer yayınlar tarafından alınan ortalama atıf sayısı ile karşılaştırıldığında, bir kuruluşun yayınları tarafından alınan atıf sayısı
Atıflar	Bilimsel Etki	Bir yayına yapılan atıfların sayısı
Yayın başına atıflar	Bilimsel Etki	Alınan ortalama atıf sayısı olarak yayınların ortalama atıf etkisi
En iyi dergi yüzdeleri dilimlerdeki yayınlar (CiteScore yüzdeleri dilimine göre ilk %10)	Bilimsel Etki	Yayın sayısı, Scopus/SciVal tarafından indekslenen en çok atıf alan dergilerin ilk 1, 5, 10 ya da %25'inde yer almaktadır.
Uluslararası iş birliği (%)	Uluslararası ortak yazarlar arasındaki iş birliğinin derecesi	Uluslararası ortak yazarlı yayınların oranı

Kaynak: Cucari vd., 2022: 3.

4. Bulgular

Bu başlık altında 2012-2021 yılları arasında SciVal veri tabanında muhasebe alanında yapılan çalışmaların yıllar itibarıyla sayısı, yayın türü, ülkelere göre yayın sayısı, en fazla yayın yapan kuruluşlar, en fazla yayının yer aldığı dergiler, en fazla atıf alan yazarlar, en fazla çalışılan konu başlıkları ile ilgili bulgular sunulmuştur. İlk olarak Grafik 1'de yıllar itibarıyla yayın sayısına yer verilmiştir.

Grafik 1: 2012-2021 Yılları Arasındaki Yayın Sayısı



Grafik 1’de görüldüğü üzere 2013 yılı hariç yıllar itibariyle muhasebe alanında yapılan yayınların sayısı artış göstermektedir. En az yayın 3.954 yayın ile 2013 yılında, en fazla yayın ise 7.844 yayın ile 2021 yılında yapılmıştır. Tablo 2’de muhasebe alanında yapılan yayınların türüne yer verilmiştir.

Tablo 2: 2012-2021 Yılları Arasında Muhasebe Alanında Yapılan Yayınların Türü

Yayın Türü	Sayısı	Yüzde (%)
Kitap Serisi	870	1,67
Konferans Bildiri Kitabı	412	0,8
Makale	50.825	97,53
Toplam	52.107	100

Tablo 2’de görüldüğü üzere 2012-2021 yılları arasında muhasebe alanında yapılan 52.107 yayının 50.825 tanesi “makale” türünde yayımlanmış, bu tür sırasıyla kitap serisi, konferans bildiri kitabı ve kitap izlemiştir. Değerlendirmeye alınan yayınların %97,53’ünün makale olması nedeniyle çalışmanın genel olarak makaleler ile ilgili bilgiler sunduğunu söylenebilir.

Tablo 3’te muhasebe alanında yapılan yayınların ülkelere göre dağılımı gösterilmiştir.

Tablo 3: Yayınların Ünelere Göre Dağılımı

Ülke	Yayın Sayısı	Ülke	Yayın Sayısı
Singapur	101	İsviçre	304
Tayland	104	Türkiye	358
İrlanda	109	Yeni Zelanda	414
Danimarka	122	Polonya	424
İran	126	Hollanda	463
Pakistan	133	Güney Afrika	467
Filipinler	136	Güney Kore	471
Rusya Federasyonu	140	Tayvan	507
Suudi Arabistan	143	Endonezya	631
Avusturya	162	Fransa	637
Norveç	164	Hindistan	744
Belçika	171	İtalya	833
Nijerya	171	Kanada	965



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Ukrayna	179	Brezilya	978
Kolombiya	180	Malezya	1.053
Tunus	191	İspanya	1.066
Yunanistan	192	Almanya	1.307
Hong Kong	198	Çin	1.412
Finlandiya	222	Diğer Ülkeler	1.460
Ürdün	261	Avustralya	2.126
Portekiz	264	Birleşik Krallık	2.560
Vietnam	270	Amerika Birleşik Devletleri	12.449
Japonya	295	Uluslararası İşbirliği	16.149
İsveç	295	Genel Toplam	52.107

Tablo 3'te görüldüğü üzere muhasebe alanında yapılan yayınların %24'ü ABD'de ve %5'i Birleşik Krallık'ta gerçekleşmiştir. Uluslararası işbirliği ise farklı ülke yazarları tarafından yapılan ortak çalışmaları içermektedir. Bu kapsamda tekrara düşmeyi önlemek amacıyla bu sayılar ülke yayın sayılarına eklenmemiş olup ayrıca sunulmuştur. Yapılan incelemeler sonucunda yayınların yaklaşık %31'inin uluslararası işbirliği şeklinde gerçekleştiği belirlenmiştir. Türkiye'deki duruma bakıldığında ise 358 yayımla ülkeler arasında yirminci sırada olduğu görülmektedir. Tabloda yer almamakla birlikte Türkiye'nin 2012 yılı yayın sayısı ile 2021 yılı yayın sayısının karşılaştırılması sonucunda yaklaşık %600'lük bir artış tespit edilmiştir. Bu durumda Türkiye'de uluslararası alan endekslerindeki yayın sayısının son on yılda ciddi oranda arttığını söylemek mümkündür.

Muhasebe alanında en çok yayın yapan 10 kuruluşa ait bilgiler ise Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4: En Çok Yayın Yapan 10 Kuruluş

Kuruluş	Ülke	Yayın Sayısı	Yayın Sayısında Artış Oranı (%)	Atıf Sayısı	Yayın Başına Atıf Sayısı	Alan Ağırlık Atıf Etkisi
National Bureau of Economic Research	Amerika Birleşik Devletleri	663	51,6	41.039	61.9	3,69
University of New South Wales	Avustralya	527	48,8	10.588	20.1	1,47
Federal Reserve Bank	Amerika Birleşik Devletleri	490	105,6	10.729	21.9	1,55
New York University	Amerika Birleşik Devletleri	439	21,2	18.378	41.9	2,59
Macquarie University	Avustralya	423	257,7	5.995	14.2	1,53
CNRS	Fransa	385	51,6	5.155	13.4	1,17
University of Sydney	Avustralya	366	59,3	5.310	14.5	1,36
University of Pennsylvania	Amerika Birleşik Devletleri	363	-4,3	18.104	49.9	2,83
The London School of Economics and Political Science	Birleşik Krallık	358	-5,3	8.744	24.4	1,89
Columbia University	Amerika Birleşik Devletleri	355	40,6	10.651	30	2,18

Tablo 4'te görüldüğü üzere muhasebe alanında en fazla yayın yapan kuruluşlar (10'da 5'i) ABD'de faaliyet göstermekte olup ABD'yi Avusturalya (3 kuruluş), Birleşik Krallık (1 Kuruluş) ve Fransa (1 kuruluş) izlemektedir. Ayrıca National Bureau of Economic Research kuruluşu muhasebe alanında hem en fazla yayın yapan hem de atıf sayısı bakımından en fazla atıf alan kuruluş olarak ön plana çıkmaktadır. Yayın sayısındaki artış oranı 2012 yılındaki yayın sayısı ile 2021 yılındaki yayın sayısının karşılaştırması sonucunda hesaplanmaktadır. Bu kapsamda son 10 yılda yayın sayısında en çok artış Macquarie Üniversitesi'ndedir.

Tablo 5'te muhasebe alanında en çok yayının yer aldığı 10 dergiye ait bilgilere yer verilmiştir.

Tablo 5: Muhasebe Alanında En Çok Yayının Yer Aldığı 10 Dergiye Ait Bilgiler

Dergi Adı	Yayın Sayısı	Yayın Sayısında Artış Oranı (%)	Atıf Sayısı	Atıf Başına Yayın Sayısı	Source-Normalized Impact per Paper (SNIP)	Atıf Puanı 2021	SCImago Journal Rank (SJR)-SCImago Dergi Sıralaması
Journal of Financial Economics	1.368	73	79.132	57,8	5,915	9,7	10,418
World Economy	1.143	51,6	9.859	8,6	1,243	2,6	0,78
Review of Financial Studies	1.122	66,3	47.898	42,7	5,197	9,8	11,67
Investment Management and Financial Innovations	960	117	2.725	2,8	0,489	1,7	0,199
Cogent Business and Management	955	-	6.572	6,9	0,948	2,9	0,409
International Journal of Finance and Economics	917	2004	4.918	5,4	0,976	2,1	0,424
Accounting and Finance	858	224,6	8.261	9,6	1,388	3,5	0,669
Academy of Accounting and Financial Studies Journal	852	352,5	1.717	2	0,529	-	-
Custos e Agronegocio	811	137,2	1.255	1,5	0,34	0,8	0,203
Accounting Review	804	16	31.684	39,4	3,662	6,6	4,674

Tablo 5'te görüldüğü üzere muhasebe alanında 1.368 yayın ile ilk sırada Journal of Financial Economics dergisi yer almış, bu dergiyi sırasıyla 1.143 yayın ile World Economy dergisi, 1.122 yayın ile Review of Financial Studies dergisi izlemiştir. Dergilerde yayınlanan muhasebe yayınlarına atıf bakımından ise 79.132 atıf ile de ilk sırada yine Journal of Financial Economics dergisi almış, 47.898 atıf ile Review of Financial Studies dergisi ikinci sırada, 31.684 atıf sayısı ile Accounting Review dergisi üçüncü sırada yer almıştır.

Tablo 6'da muhasebe alanında yapılan çalışmaların kapsamına göre kategorik dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 6: Muhasebe Alanında Yapılan Çalışmaların Girdiği Tüm Çalışma Alanlarına Göre Dağılımı

Konu Alanı (Subject Area)	Alt Kategori (Subcategory)	Yayın Sayısı	Muhasebe Çalışmalarını Kapsam Yüzdesi	Yayın Sayısı (büyüme yüzdesi)	Atıf Sayısı	Yayın Başına Düşen Atıf Sayısı	Alan ağırlıklı Atıf Etkisi
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Muhasebe	52.107	100,00	98,4	690.238	13,2	1,05
Ekonomi, Ekonometri ve Finans	Finans	31.253	59,91	84,1	486.750	15,6	1,11
Ekonomi, Ekonometri ve Finans	Ekonomi ve Ekonometri	22.989	44,07	72,3	417.880	18,2	1,25
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Strateji ve Yönetim	7.059	13,53	275,3	104.769	14,8	0,99
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	İşletme ve Uluslararası Yönetim	6.756	12,95	162,6	49.972	7,4	0,71
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Genel İşletme, Yönetim ve Muhasebe	4.190	8,03	84,3	37.656	9	0,9
Ekonomi, Ekonometri ve Finans	Ekonomi, Ekonometri ve Finans (diğer)	4.115	7,89	281,8	39.501	9,6	1,1
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	İşletme, Yönetim ve Muhasebe (diğer)	3.288	6,30	113,3	23.735	7,2	0,8
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Örgütsel Davranış ve İnsan Kaynakları Yönetimi	3.227	6,19	234,4	38.393	11,9	0,99
Ekonomi, Ekonometri ve Finans	Genel Ekonomi, Ekonometri ve Finans	3.071	5,89	6,6	22.484	7,3	0,83
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Pazarlama	1.755	3,36	375,7	8.385	4,8	0,5
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Yönetim Bilgi Sistemi	1.127	2,16	164	12.058	10,7	1,02
İşletme, Yönetim ve Muhasebe	Teknoloji ve İnovasyon Yönetimi	989	1,90	445,2	6.464	6,5	0,55

Tablo 6’da görüldüğü üzere 2012-2021 yılları arasında SciVal veri tabanında “İşletme, Yönetim ve Muhasebe” konu alanında ve “Muhasebe” alt kategorisinde toplam 52.107 yayın yer almaktadır. Söz konusu yayınlar ise toplam 690.238 atıf almış olup yayın başına düşen atıf sayısı 13,2 ve alan ağırlıklı atıf etkisi ise 1,05 olarak gerçekleşmiştir. “İşletme, Yönetim ve Muhasebe” konu alanında “Strateji ve Yönetim” alt kategorisinde yayınların %13,53’ü; “İşletme ve Uluslararası Yönetim” alt kategorisinde yayınların %12,95’i; “Genel İşletme, Yönetim ve Muhasebe” alt kategorisinde yayınların %8,03’ü; “İşletme, Yönetim ve Muhasebe (diğer)” alt kategorisinde yayınların %6,30’u; “Örgütsel Davranış ve İnsan Kaynakları Yönetimi” alt kategorisinde yayınların %6,19’u; “Pazarlama” alt kategorisinde yayınların % 3,36’sı; “Yönetim Bilgi Sistemi” alt kategorisinde yayınların %2,16’sı; “Teknoloji ve İnovasyon Yönetimi” alt kategorisinde yayınların %1,90’u muhasebe çalışmaları ile ilgilidir. “Ekonomi, Ekonometri ve Finans” konu alanında “Finans” alt kategorisinde yayınların %59,91’i; “Ekonomi ve Ekonometri” alt kategorisinde yayınların %44,07’si; “Ekonomi, Ekonometri ve Finans (diğer)” alt kategorisinde yayınların %7,89’u; “Genel Ekonomi, Ekonometri ve Finans” alt kategorisinde yayınların %5,89’u da muhasebe çalışmaları ile ilgili olduğu söylenebilir.

Tablo 7’de muhasebe alanında en çok atıf alan ilk 25 yazara ve eserlerine yer verilmiştir.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884.
Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Tablo 7: En Çok Atıf Alan İlk 25 Yazar ve Eser(ler)i

Authors	Yayın Yılı	Eserin Adı	Konu Sınıflandırması	Yayınlandığı Dergi Adı	Atıf Sayısı	Alan Ağırlıklı Atıf Etkisi	Alan Atıf Ortalaması
Fama, E. F. & French, K.R.	2015	"A Five-Factor Asset Pricing Model"	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Financial Economics	2.187	72,02	5,89
Wintoki, M. B., Linck, J. S. & Netter, J. M.	2012	"Endogeneity and the Dynamics of Internal Corporate Governance"	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Journal of Financial Economics	1.191	25,1	5,02
DeFond, M. & Zhang, J.	2014	"A Review of Archival Auditing Research"	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Journal of Accounting and Economics	1.004	26,54	5,2
Billio, M., Getmansky, M., Lo, A. W. & Pelizzon, L.	2012	"Econometric Measures of Connectedness and Systemic Risk in the Finance and Insurance Sectors "	Veri Zarflama Analizi, Bankalar, Verimlilik	Journal of Financial Economics	963	22,91	5,02
Asness, C. S., Moskowitz, T. J. & Pedersen, L. H.	2013	"Value and Momentum Everywhere"	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Finance	934	39,96	5,16
Zang, A. Y.	2012	"Evidence on the Trade-Off Between Real Activities Manipulation and Accrual-Based Earnings Management"	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Accounting Review	901	20,91	4,88
Lins, K. V., Servaes, H. & Tamayo, A.	2017	"Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility During The Financial Crisis"	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Journal of Finance	835	43,39	6,5
Fama, E. F. & French, K. R.	2012	"Size, Value, and Momentum in International Stock Returns"	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Financial Economics	809	24,11	5,02
Kim, Y., Park, M. S. & Wier, B.	2012	"Is Earnings Quality Associated with Corporate Social Responsibility?"	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Accounting Review	804	15,38	4,88
Pástor, L. & Veronesi, P.	2013	"Political Uncertainty and Risk Premia"	Para Politikası, Ekonomik Büyüme, İhracat	Journal of Financial Economics	753	10,7	5,42
Gulen, H. & Ion, M.	2016	"Policy Uncertainty and Corporate Investment"	Para Politikası, Ekonomik Büyüme, İhracat	Review of Financial Studies	748	17,85	7,17



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884.
Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Authors	Yayın Yılı	Eserin Adı	Konu Sınıflandırması	Yayınlandığı Dergi Adı	Atıf Sayısı	Alan Ağırlıklı Atıf Etkisi	Alan Atıf Ortalaması
Pástor, L. & Veronesi, P.	2012	“Uncertainty About Government Policy and Stock Prices”	Para Politikası, Ekonomik Büyüme, İhracat	Journal of Finance	745	9,84	4,88
Stambaugh, R. F., Yu, J. & Yuan, Y.	2012	“The Short of It: Investor Sentiment and Anomalies”	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Financial Economics	734	14,15	5,02
Dhaliwal, D. S., Radhakrishnan, S., Tsang, A. & Yang, Y. G.	2012	“Nonfinancial Disclosure and Analyst Forecast Accuracy: International Evidence on Corporate Social Responsibility Disclosure”	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Accounting Review	727	14,76	4,88
Hou, K., Xue, C. & Zhang, L.	2015	“Digesting Anomalies: An Investment Approach”	Modeller, Riskler, Finans	Review of Financial Studies	695	28,86	5,51
Hirshleifer, D., Low, A. & Teoh, S. H.	2012	“Are Overconfident CEOs Better Innovators?”	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Journal of Finance	694	10,05	4,88
Gorton, G. & Metrick, A.	2012	“Securitized Banking and The Run-on Repo”	Veri Zarflama Analizi, Bankalar, Verimlilik	Journal of Financial Economics	681	35,66	5,02
Tang, K. & Xiong, W.	2012	“Index Investment and The Financialization of Commodities”	Modeller, Riskler, Finans	Financial Analysts Journal	680	21,32	4,88
Frazzini, A. & Pedersen, L.H.	2014	“Betting Against Beta”	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Financial Economics	679	26,83	5,55
Harvey, C. R., Liu, Y. & Zhu, H.	2016	“... And The Cross-Section of Expected Returns”	Modeller, Riskler, Finans	Review of Financial Studies	674	41,71	5,78
Julio, B. & Yook, Y.	2012	“Political Uncertainty and Corporate Investment Cycles”	Para Politikası, Ekonomik Büyüme, İhracat	Journal of Finance	662	9,02	4,88
Novy-Marx, R.	2013	“The Other Side of Value: The Gross Profitability Premium”	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Financial Economics	657	12,73	5,42
Lennox, C. S., Francis, J. R. & Wang, Z.	2012	“Selection Models in Accounting Research”	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Kurumsal Yönetim, Firmalar	Accounting Review	642	27,06	4,88
Beltratti, A. & Stulz, R. M.	2012	“The Credit Crisis Around the Globe: Why Did Some Banks Perform Better?”	Veri Zarflama Analizi, Bankalar, Verimlilik	Journal of Financial Economics	637	25,9	5,02
Wu, J. C. & Xia, F.D.	2016	“Measuring The Macroeconomic Impact of Monetary Policy at the Zero Lower Bound.”	Modeller, Riskler, Finans	Journal of Money, Credit and Banking	605	37,38	5,78



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Tablo 7’de görüldüğü üzere 2015 yılında Fama & French tarafından kaleme alınan “A Five-Factor Asset Pricing Model” adlı çalışma 2.187 atıf ile muhasebe alanında en fazla atıf alan yayın olmuştur. Fama & French tarafından yayımlanmış bu eser muhasebe konu alanında sınıflandırılmakla birlikte finans alt kategorisinde de sınıflandırılmaktadır. Bu yayını 1.191 atıf ile Wintoki vd.’nin (2012) “Endogeneity and the Dynamics of Internal Corporate Governance” adlı çalışması, 1.004 atıf ile DeFond & Zhang’ın (2014) “A Review of Archival Auditing Research” adlı çalışması takip etmiştir. Alan ağırlık atıf etkisi bakımından bir sıralama yapılacak olursa yine ilk sırada 72,02 ile Fama & French’in (2015) çalışması yer almış olup bunu 43,39 ile Lins vd.’nin (2017) “Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility during the Financial Crisis” adlı çalışması ve 41,71 ile Harvey vd.’nin (2016) “... and the Cross-Section of Expected Returns” adlı çalışması izlemiştir.

Tablo 8’de muhasebe alanında en çok çalışılan ilk 20 konu ve ilgili konudaki yayın sayısına yer verilmiştir.

Tablo 8: Muhasebe Alanında En Çok Çalışılan İlk 20 Konu

Nr.	Konu Adı	Sayısı
1	Denetim Ücretleri, Denetim Dışı Hizmetler, Denetim Kalitesi	1.870
2	Kazanç Yönetimi, İsteğe Bağlı Tahakkuklar, Tahakkuklar	1.499
3	Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Sürdürülebilirlik Raporlaması, Küresel Raporlama Girişimi	1.325
4	Uluslararası Finansal Raporlama Standartları, Muhasebe Muhafazakarlığı, Firma	1.293
5	Yönetici (Direktör), Kurumsal Yönetim, Yönetim Kurulu Bağımsızlığı	1.061
6	Dengeli Skor Kart (Balanced Score Card), Yönetim Kontrol Sistemleri, Stratejik Yönetim Muhasebesi	1.040
7	Gönüllü Açıklama, Firma, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları	945
8	Firma, Muhasebe Kârı ile Mali Kâr Farklılıkları, Kar Aktarımları	764
9	Finansal Yönetim, Tahvil İşlemleri, Hedge Fon Performansı	708
10	Varlık Fiyatlandırma Modelleri, Değer Primi, Faktör	631
11	Mesleki Şüphencilik, Denetçiler, Hile	602
12	Banka Kredilendirme Kanalı, Krediler, Kredi Derecelendirme	593
13	Muhasebe Tarihçesi, Çift Kayıtlı Defter Tutma, Sosyal Sorumluluk	557
14	Yönetici Ücreti, Firma, İcra Kurulu Başkanı	541
15	Muhasebe Eğitimi, Muhasebeciler, Yetkinlik	461
16	Sermaye Yapısı, Firma, Finansal Hiyerarşi Teorisi	425
17	Analistlerin Tahminleri, Hisse Senedi Önerileri, Analistler	424
18	Kredi Zarar Karşılıkları, Gerçeğe Uygun Değer, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları	418
19	Birleşme ve Devralmalar (Mergers and Acquisitions- M&A), Birleşmeler	417
20	Örtük Oynaklık, Stokastik Oynaklık Modeli, Opsiyon Fiyatlandırması	400
Toplam		15.974

Tablo 8’de sunulan 20 konu başlığı muhasebe alanında yapılan toplam 52.107 çalışmanın yaklaşık %30’unu kapsadığı söylenebilir. Yine Tablo 8’de görüldüğü üzere muhasebe alanında en fazla çalışılan konu “denetim ücretleri, denetim dışı hizmetler, denetim kalitesi” olmuş ve



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

ilgili konuda toplam 1.870 yayın yapılmıştır. En fazla çalışılan ikinci konu “kazanç yönetimi, isteğe bağlı tahakkuklar, tahakkuklar” olmuş ve bu konuda ise toplam 1.499 çalışma yapılmış, üçüncü sırada ise “kurumsal sosyal sorumluluk, sürdürülebilirlik raporlaması, küresel raporlama girişimi” adlı konu gelmekte olup bu konuda ise 1.325 çalışma yapılmıştır. Genel olarak konu başlıklarını dar anlamda sınıflandırıldığında;

- ✓ 1 ve 11 numaralı konu başlıkları denetim alanındaki yayınları (2.472 yayın),
- ✓ 2, 5 ve 14 numaralı konu başlıkları kurumsal yönetim alanındaki yayınları (3.101 yayın),
- ✓ 3 numaralı konu başlığı sürdürülebilirlik alanındaki yayınları (1.325 yayın),
- ✓ 4, 7 ve 18 numaralı konu başlıkları uluslararası muhasebe alanındaki yayınları (2.656 yayın),
- ✓ 6 numaralı konu başlığı maliyet ve yönetim muhasebesi alanlarındaki yayınları (1.040 yayın),
- ✓ 8 numaralı konu başlığı genel muhasebe alanındaki yayınları (764 yayın),
- ✓ 9, 10, 12, 16, 17 ve 20 numaralı konu başlıkları daha çok finans alanındaki yayınları (3.181 yayın),
- ✓ 13 numaralı konu başlığı muhasebe tarihi alanındaki yayınları (557 yayın),
- ✓ 15 numaralı konu başlığı muhasebe eğitimi alanındaki yayınları (461 yayın),
- ✓ 19 numaralı konu başlığı firma birleşme ve satın alma alanındaki yayınları (417 yayın) kapsadığı söylenebilir.

Tablo 9’da ilk 100’de yer alan 15 yazarın muhasebe alanındaki yayın sayısı, atıf sayısı, yayın başına atıf sayısı ve alan ağırlıklı atıf etkisi açısından bilimsel etkinlikleri hakkında genel bilgiler yer verilmiştir.

Tablo 9: İlk 100’de Yer Alan 15 Yazarın Bilimsel Etkinlikleri Hakkında Genel Bilgiler

Sıra No	Yazar Soyadı-Adı	Muhasebe Alanında Yayın Sayısı	Sıra No	Yazar Soyadı-Adı	Muhasebe Alanındaki Atıf Sayısı
1	Vasarhelyi, Miklos Antal	62	1	Pedersen, Lasse Heje	3.744
2	Habib, Ahsan	59	2	Acharya, Viral V.	3.508
3	Parker, Lee David	58	3	Harvey, Campbell R.	2.272
4	Hussainey, Khaled	57	4	Dhaliwal, Dan S.	2.255
5	Lobo, Gerald J.	56	5	Villiers, Charl De	2.181
6	Kim, Jeong Bon	52	6	Vasarhelyi, Miklos Antal	2.136
7	Lipton, Richard M.	48	7	Kim, Jeong Bon	2.063
8	Hasan, Iftekhar	47	8	Dumay, John	2.045
9	Carnegie, Garry D.	46	9	Stulz, René M.	2.012
10	Maroun, Warren	45	10	Lennox, Clive S.	1.858
11	Dennis-Escoffier, Shirley	42	11	Omer, Thomas C.	1.830
12	Gendron, Yves	42	12	Guthrie, James	1.803
13	Dumay, John	40	13	Lin, Chen	1.792
14	Villiers, Charl De	39	14	Hasan, Iftekhar	1.663
15	Strobel, Caroline D.	38	15	Audretsch, David B.	1.608

Tablo 9 (devamı): İlk 100’de Yer Alan 15 Yazarın Bilimsel Etkinlikleri Hakkında Genel Bilgiler

Sıra No	Yazar Soyadı-Adı	Yayın Başına Atıf Sayısı	Sıra No	Yazar Soyadı-Adı	Alan Ağırlıklı Atıf Etkisi
1	Pedersen, Lasse Heje	158,2	1	Pedersen, Lasse Heje	10,03
2	Acharya, Viral V.	119	2	Acharya, Viral V.	6,88
3	Dhaliwal, Dan S.	99,7	3	Stulz, René M.	5,54
4	Stulz, René M.	85,1	4	Guthrie, James	5,46
5	Lennox, Clive S.	82	5	Harvey, Campbell R.	5,08
6	Harvey, Campbell R.	81,9	6	Vasarhelyi, Miklos Antal	5,05
7	Thornock, Jacob R.	69,1	7	Lin, Chen	5,03
8	Guthrie, James	67,6	8	Audretsch, David B.	4,85
9	Lin, Chen	65,7	9	Dumay, John	4,63
10	Tang, Qingliang	57	10	Lennox, Clive S.	4,3
11	Audretsch, David B.	56,7	11	Villiers, Charl De	4,13
12	Villiers, Charl De	56,7	12	Thornock, Jacob R.	3,47
13	Omer, Thomas C.	53,3	13	Ntim, Collins G.	3,34
14	Patten, Dennis M.	52,5	14	Cho, Charles H.	3,33
15	Cho, Charles H.	52,4	15	Dhaliwal, Dan S.	3,26

Tablo 9’da görüldüğü üzere muhasebe alanında 62 yayın ile katkı sağlayan Miklos Antal Vasarhelyi en fazla yayına sahip yazar konumundadır. Ancak muhasebe alanındaki yayınlarına en fazla atıf alan (3.744 atıf sayısı), en fazla yayın başına atfı (158,2) bulunan ve yine en fazla alan ağırlıklı etki puanına (10,03) sahip olan yazar Lasse Heje Pedersen olmuştur.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, dünya genelinde Scopus veri tabanında 2012-2021 yılları arasında SciVal Analitik kapsamında “muhasebe alanındaki” çalışmalar bibliyometrik analiz yardımıyla incelenmiştir. Çalışma sonucunda 10 yıllık süre zarfında söz konusu alanda 52.107 yayın yapıldığı tespit edilmiştir. Muhasebe alanındaki yapılan yayınların yaklaşık %97,53’ü makale olarak yapıldığı ve en fazla yayının 7.844 yayın sayısı ile 2021 yılında, en az yayının ise 3.954 yayın sayısı ile 2013 yılında yapıldığı belirlenmiştir. Muhasebe alanında 2013 yılı hariç her yıl muhasebe alanında yapılan yayın sayısında artış gözlemlenmiştir. Ayrıca 2012-2021 yılları arasında SciVal-Scopus veri tabanında “İşletme, Yönetim ve Muhasebe” konu alanında ve “Muhasebe” alt kategorisinde yer alan yayınlara (52.107 yayın) toplam 690.238 atıf almış olup yayın başına düşen atıf sayısı 13,2 ve alan ağırlıklı atıf etkisi ise 1,05 olarak gerçekleşmiştir.

Muhasebe alanında 10 yıl içerisinde yapılan 52.107 yayının yaklaşık %31’i (16.149’u) uluslararası işbirliği ile, yaklaşık %24’ü (12.449’u) ABD’de ve %5’i (2.560’ı) Birleşik Krallık’ta yapılmıştır. Söz konusu alanda kuruluş açısından yayın sayılarına bakıldığında ise 663 yayın ile ABD merkezli National Bureau of Economic Research kuruluşunun en fazla yayın sayısına sahip olduğu belirlenmiştir. İlgili kuruluşu Avustralya merkezli University of New South Wales (527 yayın) ile ABD merkezli Federal Reserve Bank (490 yayın) kuruluşu izlemiştir. Muhasebe alanında en fazla yayın Journal of Financial Economics dergisinde (1.368 yayın) yer almış, aynı zamanda dergilerde yer alan yayınlara en fazla atıf yine bu dergiye (79.132 atıf) yapılmıştır.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscoeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Keza en çok atıf alan çalışmaların başında 2015 yılında yine Journal of Financial Economics dergisinde Fama ve French tarafından kaleme alınan “A five-factor asset pricing model” adlı makale gelmektedir. Söz konusu makaleye 2.187 atıf yapılmıştır.

2012-2021 yılları arasında muhasebe alanında en fazla çalışılan konulara bakıldığında ise ilk sırada “denetim ücretleri, denetim dışı hizmetler, denetim kalitesi” başlıkları gelmekte olup ilgili bu alanda toplam 1.870 yayın yapılmıştır. Muhasebe alanında en etkili ilk 100 yazar sıralamasında yayın sayısı açısından ilk sırada Miklos Antal Vasarhelyi (62 yayın) gelmekte, ancak atıf (3.744 atıf), yayın başına atıf (158,2), alan ağırlık etki puanına (10,03) göre ise ilk sırada Lasse Heje Pedersen gelmektedir.

Sonuç olarak bu çalışma kapsamında Scopus-SciVal Analitik’te muhasebe alanında 10 yıllık süreç içerisinde ne kadar ve ne tür yayının yapıldığı, ülkelerin ve kuruluşların bu alana katkı düzeylerinin nasıl olduğu, söz konusu alanda en etkili dergi(ler)nin ve yazar(lar)ın hangisi/kim olduğu, hangi çalışma konularının en çok tercih edildiği ortaya konmaya çalışılmıştır. Ayrıca bu çalışmanın belki de en önemli katkısı muhasebe alanında yapılan çalışmaların konular bakımından dağılımlarının ortaya konarak söz konusu alanda çalışmaların nerede yoğunlaştığını/yoğunlaşacağını, hangi alanlarının önemli olduğu/olacağını belirlenmesi bakımından muhasebe alanında çalışma yapacaklara yol göstermesidir. Gelecekte yapılacak çalışmalar için muhasebe alanında belirtilen konular üzerine bibliyometrik analiz yapılarak daha spesifik konu üzerinde analiz yapılması önerilebilir.

Kaynakça

- Alkan, G. (2014). Türkiye’de Muhasebe Alanında Yapılan Lisansüstü Tez Çalışmaları Üzerine Bir Araştırma (1984-2012). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (61), 41-52.
- Al-Khoury, A., Hussein, S. A., Abdulwhab, M., Aljuboory, Z. M., Haddad, H., Ali, M. A., Abed, I. A. & Flayyih, H. H. (2022). Intellectual Capital History and Trends: A Bibliometric Analysis Using Scopus Database. *Sustainability*, 14, 11615. <https://doi.org/10.3390/su141811615>
- Altunay, M. A. (2021a). Adli Muhasebe ile İlgili Ulusal Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Analizi (2004-2020). *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 14(3), 1261-1298.
- Altunay, M. A. (2021b). Adli Muhasebe ile İlgili Ulusal Makalelerin Bibliyometrik Analizi (2000-2021). *Uluslararası İşletme, Ekonomi ve Yönetim Perspektifleri Dergisi*, 5(1), 213-234.
- Apak, S., Erol, M. & Öztürk, S. (2016). Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisinde Yayınlanan Makalelerin Bibliyometrik Analizi. *Muhasebe ve Finans Tarihi Araştırmaları Dergisi*, (11), 111-124.
- Balstad, M. T. & Berg, T. (2020). A Long-Term Bibliometric Analysis of Journals Influencing Management Accounting and Control Research. *Journal of Management Control*, (30), 357–380.
- Bayrakçioğlu, S. (2021). Türkiye’de Ön Lisans Muhasebe Eğitimi Üzerine Yapılan Çalışmaların Bibliyometrik Analizi (2004-2020). *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (91), 103-118.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Cucari, N., Tutore, I., Montera, R. & Profita, S. (2022). A Bibliometric Performance Analysis of Publication Productivity in The Corporate Social Responsibility Field: Outcomes of SciVal Analytics. *Corporate Social Responsibility Environmental Management*, 1-16. <https://doi.org/10.1002/csr.2346>

Çil Koçyiğit, S. & Altsoy, S. (2021). Sağlık Hizmetlerinde Yönetim Muhasebesi Alanında Bibliyometrik Bir Analiz. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 1384-1396.

Çarıkçı, O. & Yaman, B. (2019). Muhasebe-Finans Öğrencileri Üzerine Yapılan Araştırmaların Bibliyometrik Analizi. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 10(19), 359-381.

Dinç, Y. & Cengiz, S. (2019). Mali Çözüm Dergisinde Yayınlanan Makalelerin Bibliyometrik Analizi. *Mali Çözüm Dergisi*, 29(155), 33-54.

Doğan, D. (2020). Entegre Raporlama Konusunda YÖKTEZ ve ULAKBİM Veri Tabanındaki Akademik Çalışmalar Üzerine Bir Bibliyometrik Analiz (2010-2020). *Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 2(2), 120-142.

Dönmez, A., Karausta T. & Ersoy, A. (2011). Social Sciences Citation Index'e Kayıtlı Dergilerde Çağdaş Yönetim Muhasebesi Yöntemlerine İlişkin Literatür Taraması ve Analizleri (1970-2008). *Journal of Yasar University*, 25(7), 4357-4377.

Enciso-Alfaro, S.-Y. & García-Sánchez, I.-M. (2022). Corporate Governance and Environmental Sustainability: Addressing The Dual Theme from A Bibliometric Approach. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 1-17. <https://doi.org/10.1002/csr.2403>

Gao, S., Meng, F., Gu, Z., Liu, Z. & Farrukh, M. (2021). Mapping and Clustering Analysis on Environmental, Social and Governance Field a Bibliometric Analysis Using Scopus. *Sustainability*, 13, 7304. <https://doi.org/10.3390/su13137304>

Güleç, Ö. F. & Öztürk, E. (2019). Muhasebe Alanında Türkiye'deki Tezlerle Uluslararası Alan Endekslerinde Taranan Dergilerde Yayınlanan Makalelerin Karşılaştırılması. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 12(2), 215-236.

Gürbüz, C., Kıymık, H. & Bitlisli, F. (2021). Türkiye'de Muhasebe Eğitimi Konusunda Yapılan Akademik Çalışmaların Bibliyometrik Analizi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 24(1), 173-186.

Gündüz, M. (2018). Türkiye'de 2014-2016 Yılları Arasında Akademik Dergilerde Muhasebe Alanında Yayınlanan Makalelerin Bibliyometrik Analiz. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(1), 236-257.

Karcıoğlu, R. & Tosunoğlu, B. (2022). Yeşil Muhasebe Araştırmalarının Bilim Haritalama Teknikleri ile Bibliyometrik Analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 24(MODAVICA Özel Sayısı), ÖS57-ÖS70.

Kıymetli Şen, İ., Hatunoğlu, Z. & Terzi, S. (2017). Muhasebe Araştırmalarında Muhasebe Eğitiminin Yeri ve Önemi: Muhasebe Dergileri Üzerinde Bibliyometrik Bir Araştırma. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 19(1), 247-291.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

- Koç, F. (2021). Türkiye’de Muhasebe Standartları ile Finansal Raporlama Standartları Kapsamında Hazırlanan Lisansüstü Tezlerin Bibliyometrik Analizi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (92), 115-138.
- Koç, A. & Karabınar, S. (2021). Muhasebe Eğitimi Alanındaki Uluslararası Bilimsel Çalışmaların Bibliyometrik Analizi ve Türkiye’nin Konumu. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 13(24), 181-195.
- Koç, B. & Yüncü, A. B. (2020). Muhasebe Alanında 2004-2018 Yılları Arasında Hazırlanmış Lisansüstü Tezlerin İncelenmesi. *Muhasebe Enstitüsü Dergisi- Journal of Accounting Institute*, 62, 63-75.
- Kumar, S., Marrone, M., Liu, Q. & Pandey, N. (2020). Twenty Years of the International Journal of Accounting Information Systems: A Bibliometric Analysis. *International Journal of Accounting Information Systems*, 39, 1-19.
- Kuruçay, Ç. & Serçemeli, M. (2018). Hile Alanında Bilimsel Dergilerde Yer Alan Ulusal Makaleler: (2008-2017 Literatür Taraması). *Muhasebe ve Denetim Bakış*, (55), 161-174.
- Lardo, A., Corsi, K., Varma, A. & Mancini, D. (2022). Exploring Blockchain in The Accounting Domain: A Bibliometric Analysis. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 35(9), 204-233.
- Önce, S. & Başar, B. (2010). Türkiye’deki akademik araştırma dergilerinde muhasebe alanında yazılmış makalelerin analizi: 2000-2008. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (45), 55-68.
- Özbek, C. Y. & Badem, A. C. (2018). Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi’nde Yayımlanmış Makalelerin Bibliyometrik Analizi (2008-2017). *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(2), 216-247.
- Öztürk, S. & Yılmaz, C. (2018). Denetim ve Adli Muhasebe Alanındaki Çalışmaların Bibliyometrik Analiz Tekniği ile İncelenmesi. *Karadeniz Uluslararası Bilimsel Dergi*, (39), 173-188.
- Pasko, O., Chen, F., Oriekhova, A., Brychko, A. & Shalyhina, I. (2021). Mapping the Literature on Sustainability Reporting: A Bibliometric Analysis Grounded in Scopus and Web of Science Core Collection. *European Journal of Sustainable Development*, 10(1), 303-322.
- Şentürk, F. & Fındık, H. (2015). Türkiye’deki Akademik Araştırma Dergilerinde 2005-2014 Döneminde Muhasebe Alanında Yazılmış Makalelerin Literatür Taraması ve İçerik Analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 17(2), 413-436.
- Umar, I. M., Mustafa, H., Lau, W. Y. & Sidek, S. (2022). Ninety-Three Years of Agricultural Accounting Studies in Scopus Journals: A Bibliometric Analysis from 1923 to 2020. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 12(5), 741-760.
- Temelli, F. & Karcioğlu, R. (2018). Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisinde Yayımlanan Makalelerin Bibliyometrik Analizi: 2010-2017 Dönemi. *Muhasebe ve Vergi Uygulamaları Dergisi*, 11(2), 248-268.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaoeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Thottoli, M. M. (2022). Trending Technology Hashtags in The Field of Accounting: A Bibliometric Analysis. *LBS Journal of Management & Research*. <https://doi.org/10.1108/LBSJMR-05-2022-0021>

Tosunoğlu, B., Cengiz, S. & Anadolu, Z. (2018). Muhasebe Eğitimi Konusunda Ulusal ve Uluslararası Dergiler Üzerine Bibliyometrik Bir Araştırma. *Küresel İktisat ve İşletme Çalışmaları Dergisi*, 7(14), 18-24.

Vysochan, O., Hyk, V., Vysochan, O. & Olshanska, M. (2021). Sustainability Accounting: A Systematic Literature Review and Bibliometric Analysis. *General Management*, 22(185), 95-102.

Ya'û A. & Saad N. (2021). Bibliometric Analysis of Published Literature on Taxation in Malaysia, Based on Scopus Database. *Journal of Business Management and Accounting*, 11(1), 59-86. <https://doi.org/10.32890/jbma2021.11.1.4>

Yeşil, T. & Akyüz, F. (2018). Muhasebe Alanındaki Ulusal Doktora Tezlerinin Bibliyometrik Analizi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 20(Özel Sayı), 440-472.

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.

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



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

A Bibliometric Performance Analysis of Publication Productivity in the Accounting Field: Outcomes of SciVal analytics

Yasin Şeker, Oğuz Yusuf Atasel

Extended Abstract

With technological developments, it has become much easily accessible scientific publications in the electronic environment, and the number of international beneficiaries of publications has increased. On the same day, a scientific work published electronically in different countries around the world can be accessed. These developments have led to the creation of multidisciplinary databases. These databases expanded over time and now contain extremely detailed information about scientific works such as articles, books, conferences, patents, citations, and collaborations from all over the world. These databases provide easy access to information about scientific publications in a specific field, in specific countries, in a specific country, in specific universities, in a specific university, or by specific academicians. This information, on the other hand, allows scientific methods to reveal the status of publications prepared in a specific field or subject.

The aim of the research is to conduct bibliometric research on studies in the "accounting field" around the world. The studies in the field of accounting within the scope of Scopus-SciVal Analytics between the years 2012-2021 have been examined using the bibliometric analysis method in the study. The number of publications, the number of citations, the geographical distribution of publications, the contribution of organizations to publications, and the subjects studied under the field of accounting have all been classified. The study is supposed to make two contributions to the literature. The first is to use bibliometric analysis to look at accounting studies collectively for the first time. The second is to identify the subjects on which accounting studies are focused, to reveal the development of the accounting literature, and to guide researchers in the selection of the study topic.

The second section of the study includes a review of the literature on the subject. The method and data set are explained in the third section, the study's findings are presented in the fourth section, and the study is come to the conclusion in the fifth section.

To summarize the literature studies on management accounting (Dönmez et al., 2011; Balstad & Berg, 2020), blockchain in accounting (Lardo et al., 2022), sustainability reporting (Pasko et al., 2021), intellectual capital (Al-Khoury et al., 2022), integrated reporting (Doan, 2020), and green accounting (Karcioğlu & Tosunoğlu, 2022). Furthermore, many studies in the accounting literature in line with the examinations specific to accounting journals (Önce & Başar, 2010; Şentürk & Fındık, 2014; Kıymetli Şen et al., 2017; Gündüz, 2018; Kuruçay & Serçemeli, 2018; Özbek & Badem, 2018; Temelli & Karcioğlu, 2018; Dinç & Cengiz, 2019; Çarıkçı & Yaman, 2019; Güleç & Öztürk, 2019; Altunay, 2021b).

When the literature is examined, it is clear that studies conducted in the field of accounting in the sub-topics dimension or in specific journals use the bibliometric analysis method. In this regard, it can be stated that there is no study that examines accounting studies in the Scopus/SciVal database using the bibliometric analysis method. This study will add to the literature because it is the first to reveal the performance of the accounting literature from a holistic perspective.



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

Within the scope of this study, accounting studies have been examined using the bibliometric analysis method, and data for the years 2012-2021 have been obtained from the Scopus/SciVal database. The database in question is well-known in the scientific field and consists of a wide range of published research in more than one academic field (Gaurav et al., 2021). Scopus' advanced search tools enable access to information criteria such as authors, membership, journals, citations, keywords, and so on, which are critical factors in correlating the bibliometric status of the research. The searched structure allows to identify the most relevant ones by relating the researches (Enciso-Alfaro and Garca-Sánchez, 2022: 4). Within the scope of this study, the criteria used in the evaluation of studies in the field of accounting within the scope of bibliometric analysis has been determined by Cucari et al (2022). The relevant criteria are the number of accounting publications, the type of publications, the countries and organizations with the most publications, the journals scanned in the Scopus Index with the most publications, the most cited studies, the most studied subject, and the scientific effects of the top 100 authors.

Between 2012 and 2021, the number of accounting studies in the Scopus database increased (except in 2013), with a total of 52,107 publications made in ten years. Approximately 31% of these publications (16,149) have been in the form of international cooperation, 24% in the United States (12,449), and 5% in the United Kingdom (2,560). The National Bureau of Economic Research (663 publications) has the most accounting publications, and it is also the institution with the most citations (41,039 citations). The Journal of Financial Economics (1,368 publications) had the most publications in the field of accounting when examined in the Scopus Index, followed by the World Economy (1,143 publications) and the Review of Financial Studies (1,122 publications). In terms of citations to accounting publications published in journals, the Journal of Financial Economics (79.132 citations) came in first, followed by the Review of Financial Studies (47.898 citations) and the Accounting Review journal (31.684 citations).

The most cited accounting study between 2012 and 2021 has been "A five-factor asset pricing model," written by Fama and French in 2015, with 2,187 citations. The second study, with 1,191 citations, is "Endogeneity and the Dynamics of Internal Corporate Governance" by Wintoki et al. (2012). The third study, with 1.004 citations, was "A review of archival auditing research" by DeFond and Zhang (2014). If the field weight citation effect is ranked, the work of Fama and French (2015) takes first place with 72.02. Lins et al. took second place this time, with a score of 43.39. "Social Capital, Trust, and Firm Performance: The Value of Corporate Social Responsibility During the Financial Crisis" by (2017) and "... and the Cross-Section of Expected Returns" by Harvey et al. (2016) took place.

The most studied topic in the field of accounting has been "audit fees, non-audit services, audit quality," which received 1,870 studies. With 1,499 studies, the second most studied subject was "remuneration management, discretionary accruals, accruals," and the third most studied subject has been "corporate social responsibility, sustainability reporting, global reporting initiative."

The top 100 accounting authors have been ranked based on their number of publications, number of citations, number of citations per publication, and field-weighted citation effect. As a result of this evaluation, Miklos Antal Vasarhelyi (62 publications) is the author with the



Şeker, Y. & Atasel O. Y. (2023). Muhasebe Alanındaki Çalışmaların SciVal Analitiğe Dayalı Bibliyometrik Performans Analizi. *Fiscaeconomia*, 7(1), 862-884. Doi: 10.25295/fsecon.1212746

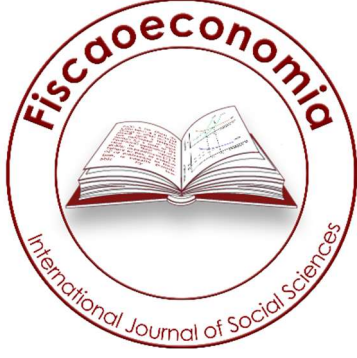
most accounting publications. Lasse Heje Pedersen has been determined to be the author with the most citations (3,744 citations) for his accounting publications, the author with the most citations per publication (158.2), and the author with the highest receiving weight impact score (10.03).

The studies in the field of "accounting" within the scope of Scopus-SciVal Analytics between the years 2012-2021 have been examined using bibliometric analysis in this study. The study determined that 52,107 publications were made in the field over a 10-year period. Between 2012 and 2021, the Scopus/SciVal database received 690,238 citations for publications (52,107 publications) in the "Business, Management, and Accounting" subject area and the "Accounting" subcategory. The average number of citations per publication has been 13.2, with a citation impacts of 1.05.

In the last ten years, approximately 31% (16,149) of the 52,107 accounting publications have been produced with international collaboration. About 24% (12,449) have been produced in the United States, while 5% (2,560) have been produced in the United Kingdom. The most publications in terms of institution in this field have been produced by the US-based National Bureau of Economic Research, which had 663 publications. The Journal of Financial Economics included the highest number of accounting publications (1,368 publications), while the highest numbers of journal publications have been cited in this journal (79,132 citations).

When we look at the most studied subjects in the field of accounting between 2012 and 2021, the topics "audit fees, non-audit services, audit quality" come first, with a total of 1,870 publications. Miklos Antal Vasarhelyi (62 publications) ranks first in terms of the number of publications in the list of the top 100 most influential authors in the field of accounting. Lasse Heje Pedersen, on the other hand, ranks first in terms of citations (3,744 citations), citations per publication (158.2), and domain weight impact score (10.03).

As a result, this study attempted to reveal how many and what types of publications are made in the field of accounting in Scopus- SciVal Analytics over a 10-year period, how countries and organizations contribute to this field, and which/who is the most influential journal(s) and author(s) in the field. Furthermore, perhaps the most important contribution of this study is that it guides those who will work in the field of accounting in terms of determining where the studies in the field in question are concentrated / will be concentrated, and which areas will / will be important. It may be suggested that future studies analyze more specific subjects by performing bibliometric analysis on the accounting subjects specified.



Research Article/Araştırma Makalesi

Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü

Epistemological Approach and Self-Reflection of Immanuel Wallerstein's World-Systems Analysis

Şeyda GÜDEK-GÖLÇEK¹

Öz

Modern dünya-sisteminin gelişimi ve devamı ile doğrudan ilişkili gördüğü sosyal bilimi eleştiren Immanuel Wallerstein, eleştirilerini sosyal bilimin epistemolojik yapısı üzerine yoğunlaştırmaktadır. Wallerstein sosyal biliminin, idiografik-nomotetik ikiliğinden oluşan epistemolojik karmaşasına ve disiplinlere bölünmesine, Avrupa merkeziliğine, araçsal rasyonaliteye ve sorunlu ZamanUzay yaklaşımına dayanan modern bilgi yapılarına karşı çıkmaktadır. Yeni bilgi yapılarının inşasını sosyal bilimcilerin sorumluluğu olarak gören Wallerstein, dünya-sistemleri analizi ile alternatif bir yaklaşım geliştirmeye ya da verili hali ile sosyal bilimin sınırlarını aşmaya çalışmıştır.

Yeni sosyal bilime dair ip uçları vermesi açısından, dünya-sistemleri analizinin epistemolojik özdüşünümü yapıldığında, Wallerstein'in bu amacının bir kısmını yerine getirdiği görülmektedir. Bu anlamda Wallerstein'in nomotetik olana asimetrik bir eğilimi olmasına rağmen iki epistemolojiyi ayırmadan kullandığını ve toplumsal gerçekliği disiplinlerin sınırları ile parçalamadan bütünlük içerisinde ele aldığını söylemek mümkündür. Kendi stratejisi ile tutarlı bir biçimde Avrupa merkeziliği zorlamış, benimsediği tözel rasyonaliteyle Aydınlanmanın rasyonalitesinden uzaklaşmaya çalışmış ve alternatif ZamanUzay katmanları oluşturmuştur. Böylece idealize ettiği yeni bilgi yapıları ve sosyal bilim için bir yol açmaya çalışmıştır. Bu bağlamda sosyal bilimler sosyolojisine teorik ve pratik katkılar sunmuştur. Ancak yapısal ZamanUzay boyutuna atfettiği önem ve modern dünya-sistemini determinist bir yaklaşımla ele alması analizinin amacının önüne geçmiştir.

Jel Kodları: A14, Z13, Z19

Anahtar Kelimeler: Dünya-Sistemleri Analizi, Modern Dünya-Sistemi, Sosyal Bilim, Modern Bilgi Yapıları, Epistemoloji

¹ Dr. Arş. Gör., Niğde Ömer Halisdemir Üniv. İİBF, seydagudek@gmail.com, seydagudek@ohu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8753-2998



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümlü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

Abstract

Immanuel Wallerstein criticizing social science which he considers directly related to development and continuation of the modern world-system focuses his critique on the epistemological structure of social science. Wallerstein stands against the structure of modern knowledge of social science which based on epistemological polarization consisting of duality of nomothetic-idiographic and interdisciplinary division, Eurocentrism, instrumental rationality and problematical approach of TimeSpace. Considering the construction of new knowledge as the responsibility of social scientists, Wallerstein tried to develop an alternative approach or overcome the boundaries of social science with world-system analysis.

When the epistemological self-reflection of world-systems analysis is made in terms of giving clues about new social science, it is seen that Wallerstein fulfilled a part of this purpose. It is possible to say that Wallerstein used two epistemologies without distinction although he has an asymmetric tendency to the nomothetic and considered social reality in its entirety without breaking up with the boundaries of disciplines. He has coerced Eurocentrism in a manner consistent with his strategy, has tried to move away from the rationality of Enlightenment with substantive rationality -he adopted- and has formed alternative TimeSpace layers. Thus, he tries to pave the way for new knowledge structures and social science. In this context, he makes theoretical and practical contributions to the sociology of social sciences. However, the importance -he attached to the size of structural TimeSpace and addressing the modern world-system with a determinist approach eliminates of the purpose of the analysis.

Jel Codes: A14, Z13, Z19

Keywords: *World-System Analysis, Modern World-System, Social Science, Modern Structure of Knowledge, Epistemology*

1. Giriş

Immanuel Wallerstein, üzerinde çokça durulan Dünya-Sistemleri Analizi ile modern dünyayı hem gerçekliği hem de bu gerçekliğe ulaşmadaki epistemolojik yaklaşımı bağlamında, bütünlük içerisinde anlamayı amaçlamıştır. Ona göre, tarihsel sistem, entegre üretim yapıları olan iş bölümüne, bir dizi örgütleyici ilke ve kuruma ve tanımlanabilir bir ömre dayanmaktadır. Dolayısıyla Wallerstein için sistem, bir analiz düzeyinin ötesinde, sosyal bilim düşüncesine dair farklı bilgi yapılarını içinde bulunduran analitik bir bakış açısıdır ancak teori değildir.

Dünya-sistemleri analizi, Wallerstein'e göre dört itki ile karakterize edilmektedir (Wallerstein, 2000a: 212-213). Bunlardan ilkini sistemin küreselliği oluşturmaktadır. Bir toplum veya devlet değil bir dünya sistemi olduğu kabulüne dayanmaktadır. Wallerstein sistemin tüm bileşenlerini bir dünyanın parçaları olarak görmekte ve bu nedenle bileşenlerin parçalanarak anlaşılmasının veya analiz edilmesinin mümkün olmadığı temelinden hareket etmektedir. Bütün olan sistem parçaların toplamından daha fazlasını içermekte ve belirleyici bir özelliğe sahip olmaktadır. Örneğin herhangi bir devletin davranışları dünya sistemine dahil süreçlerin ürünü olarak ortaya çıkmaktadır.

Süreçlere yapılan vurgu ise diğer itkiyi, tarihselliği içermektedir. Eğer aktörlerin davranışlarını belirleyen süreçler sistemsel ise, sistemin/bütünün tarihi önem kazanmaktadır. Tarihsellik sistem analizi için iki açıdan önemli olmaktadır. Öncelikle dünya sistemleri tarihseldir yani başlangıçları ve sonları vardır. Sistemlerin sonunu getirecek olan krizlere neden olan çelişkiler ise yine sistemin içinde bulunmaktadır. İkinci olarak, toplumsal gerçeklik kendi dünya sisteminde ve dolayısıyla sistemin zamansal sınırları içerisinde anlamlıdır.

Üçüncü itki tek disiplinliliktedir. Dünya sistemi tarihin belirli bir zamanında var olan, kendine özgü mantığı ve birbirinden ayırt edilemeyen unsurları olan bir bütünlüktür. Bu nedenle Wallerstein analizinde ekonomik, siyasi ve sosyo-kültürel alanları bir arada değerlendirmiştir. Ona göre bu alanlar kolektif insan faaliyetlerinin özerk parçaları olmadığı için iktisat, siyaset bilimi ve sosyoloji gibi farklı kabul edilen disiplinlerin birbirinden ayrılamayacağını ifade etmektedir.

Son olarak, sistemin bütüncüllüğü öne çıkmaktadır. Diğer tüm itkilerin sonucu olarak ortaya çıkan bu itki, 1850-1945 yılları arasında inşa edilmiş biçimi ile sosyal bilimlere kuşku ile yaklaşmaktadır. Sosyal bilimlerin barındırdığı idiografik-nomotetik epistemolojik ayrımını sorgulamakta ve bilgiyi yeniden yapılandırmaya açmaktadır. Bütüncüllük, doğa ve beşerî bilim ayrımı ile başlayan bilimin inşa sürecinin geçerliliğini yeniden düşünmeye teşvik etmektedir. Dünya-sistemleri analizi, dünyanın dönüşmesine katkıda bulunan tarihsel bir sosyal bilimin inşası için, gerçek dünyanın birçok alanının keşfedilmesini engelleyen kapıların açılması için bir çağrıdır (Wallerstein, 2000b: 148).

Dünya-sistemleri analizinin epistemolojik nesnesi olan tarihsel sistem türleri çeşitlilik göstermektedir. Wallerstein mini sistemler, dünya imparatorlukları ve dünya ekonomileri olmak üzere üç çeşit tarihsel sistemin tecrübe edildiğini belirtmektedir. Mini sistemler, M.Ö. 8.000-10.000 yılları arasında yaygın olan, içinde basit ekonomik faaliyetlerin sürdürüldüğü, tek kültürel ve siyasal sürecin hâkim olduğu küçük ölçekli sistemlerdir. Diğer iki sistem dünya sistemi olmakla birlikte, ortak siyasi ya da ekonomik bir sistem çerçevesinde şekillenmesine göre farklılaşmaktadır. Dünya-imparatorlukları ortak siyasi bir sistem ile temellenen, örneğin Çin, Roma ve Mısır uygarlıkları gibi, geniş ve çok kültürlü politik-ekonomik yapılarıdır.



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdeşünümü. *Fiscoeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

Üçüncü tarihsel dönemi ifade eden modern dünya-sistemi M.S. 1500'lerde ilk olarak Avrupa'da yaratılmıştır. Bu sistem saldırgan ve yayılcı kapitalist dünya-ekonomi nedeni ile birkaç yüzyıl içinde tüm yer küreye yayılmıştır. Bu sistemin alt yapısını, küresel bir iş bölümü ağında çevre, yarı-çevre ve merkez ilişkileri çerçevesinde işleyen, sınırsız sermaye birikimine dayalı dünya-ekonomi oluşturmaktadır. Sistemin üst yapısı söz konusu olduğunda ise jeopolitik ve jeokültür olmak üzere iki kavram öne çıkmaktadır. Siyasi çatıyı oluşturan egemen devletler toplumunda istikrarın sürmesini sağlama noktasında iradesini ve düzenini dayatan hegemonya, jeopolitik bir konumda bulunmaktadır. Sisteme alternatif oluşmasını önleyecek olan yapıya ise jeokültür oluşturmaktadır.

Jeokültür ideolojilerden, sistem karşıtı hareketlere ve Batılı değerlerin evrenselleştirildiği kültürden sosyal bilimlere geniş bir alanı kapsamaktadır. Wallerstein'e göre, modern dünya-sisteminin içinde yaşayabileceği ve dayanıklı bir jeokültürün oluşturulması ile sosyal bilimlerin kurumsallaşması arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır. Modern dünya-sisteminin jeokültürü olan liberal inançların yayılması ve bu yapıya uygun bilgi sahibi insanların yetiştirilmesi ihtiyacı entelektüel sınıfları hedef haline getirmiştir. *"Liberalizm ile sosyal bilim, toplumsal ilişkileri bilimsel yani rasyonel bir biçimde manipüle etme yeteneği sayesinde insanın kusursuzluğa ulaşmasının kesin olduğu öncülü üzerine kurulmuştur"* (Wallerstein, 2000a: 164). Bu açıdan sosyal bilimin, liberal jeokültürün yerleştirilmesinde önemli bir rolü bulunmaktadır.

Modern dünya-sistemi ile sosyal bilim arasındaki bu simbiyotik ilişki, Wallerstein'in neden sosyal bilimin, bilimsel yapıları üzerinde fazlasıyla durduğunu açıklamaktadır. Onun yeni bir sosyal bilim yaklaşımı geliştirmeye yönelik çabalarını ifade eden dünya-sistemleri analizini anlamlı hale getirmektedir. Dünya-sistemleri analizi yeni bir sosyal bilim yaklaşımını hedef alması noktasında ayrıca bir öneme sahip olmaktadır. Sosyal bilimin epistemolojik yapısına ve farklı disiplinlere dayalı örgütlenme biçimine yönelik eleştirileri teorik düzeyde kalmamış uygulama alanı bularak önemli bir denemeyi temsil etmiştir. Bu nedenle Dünya-sistemleri analizinin geliştirilmesinin ardındaki teorik yaklaşıma daha yakından bakmak gerekmektedir.

Wallerstein'in analizi, sosyal bilim alanındaki epistemolojik özelliklerinden daha çok uluslararası politikayı ve ekonomiyi analiz etme kapasitesiyle anılmaktadır. Dünya-sistemleri analizi üzerine oluşan geniş literatür genel olarak, Wallerstein'in tarihi, ekonomik, sosyal ve siyasal gerçekliği yansıtmadaki başarısına odaklanmıştır. Ancak sosyal bilimin yapısına dair yeni bir perspektifi veya reformu amaç edinmesi bakımından, dünya-sistemleri analizi aynı zamanda sosyal bilim epistemolojisine dair önemli ip uçlarını barındırmaktadır. Bu nedenle çalışmada dünya-sistemleri analizinin epistemolojik bir değerlendirmesi yapılarak, Wallerstein'in sosyal bilime dair eleştirilerini kendi analizinde ne derecede karşıladığı anlaşılmaya çalışılmaktadır. Gerçekleştirmeye çalıştığı sosyal bilim anlayışının olabilirliğinin değerlendirilmesi amaçlanmaktadır. Wallerstein'in yeni bir sosyal bilim için idealize ettiği analitik yaklaşım çerçevesinde dünya-sistemleri analizi sınanarak literatüre katkı yapılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın özgün yanını dünya-sistemleri analizinin, Wallerstein'in görüşlerinden elde edilen analitik çerçevede meta-teorik bir değerlendirmesinin yapılması oluşturmaktadır. Bu amaçla teorik arka plana odaklanılmış ve literatürde çokça yer alan dünya-sistemleri analizinin kendisi tekrar edilmemiştir. Bunun yerine doğrudan Wallerstein'in bilginin yapısına ilişkin görüşleri derlenmiş ve böylece analizin kuramsal arka planını oluşturan analitik çerçeve

bir bütün olarak çizilmeye çalışılmıştır. Bu bağlamda da dünya-sistemleri analizinin epistemolojik özdüşünümünün yapılması hedeflenmiştir.

Çalışmada öncelikle Wallerstein'in sosyal bilime yönelik eleştirileri ve önerilerine yer verilmektedir. Bu kısımda dünya-sistemleri analizinin teorik arka planı açıklanmaya çalışılmıştır. İkinci kısımda dünya-sistemleri analizinin epistemolojik açıdan modern bilgi yapılarının sınırlarını ne ölçüde aşabildiği analiz edilmektedir. Dolayısıyla bu bölüm dünya-sistemleri analizinin özdüşünümünü içermektedir. Wallerstein'in idealize ettiği bilgi yapısını ne ölçüde uyguladığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Dünya-sistemleri analizinin epistemolojik eleştirileri ve özdüşünümünden elde edilen sonuçlar bu bölümde verilmiştir. Sonuç bölümünde ise dünya-sistemleri analizinin teorik çerçevesinden ve özdüşünümünden elde edilen sonuçlar üzerinden sosyal bilimin bilgi yapılarına yaptığı katkılar üzerinde durulmuştur.

2. Sosyal Bilimin Epistemolojik Sorunları

Wallerstein'e göre sosyal bilimcilerin görevi tarihsel sistemleri çözümlmek, sistemlerdeki iş bölümünü ve örgütleyici ilkeleri açığa çıkarmak, kurumların işleyişini ve sistemin tarihsel dalgalanmalarını açıklamaktır (Wallerstein, 2000a: 141). Ancak bunu yapabilmek için Aydınlanma'nın sosyal bilimler üzerindeki sınırlamalarının kaldırılması ve sosyal bilimler için yeni bir perspektif geliştirilmesi gerekmektedir. Çünkü "*bildiğimiz şekliyle bilim, modernliğin birinci derecedeki entelektüel ifadesidir*" (Wallerstein, 1993: 155). Bu nedenle bugün bildiğimiz anlamda sosyal bilimin ciddi epistemolojik sorunları bulunmaktadır. Wallerstein bu sorunlara yönelttiği eleştiriler ve bunları aşmak için ileri sürdüğü açılımlar üzerinden, sosyal bilimlerdeki egemen görüşlere karşı kendi analitik yaklaşımını geliştirmiştir.

Wallerstein'in sosyal bilime dair oluşturmaya çalıştığı analitik yaklaşımı dört temel karşı duruşa dayandırdığı anlaşılmaktadır. Bunlar ilki sosyal bilimlerin epistemolojik olarak kutuplaşması neticesinde bilginin doğasında yaşanan ayrılık oluşturmaktadır. Wallerstein'in sosyal bilime yönelik ikinci temel eleştirisini ise Avrupa merkezilik oluşturmaktadır. Üçüncü temel alan sosyal bilimlere normatif bir sorumluluğun yüklendiği rasyonalite anlayışı oluşturmaktadır. Son olarak ise sosyal bilimlerin mevcut bilgi ediniminin ve geçerliliğinin zamansal ve mekânsal kısıtlamalarından kaynaklanan karşı duruş gelmektedir. Esasında Wallerstein'in üzerinde durduğu sorunlara ilişkin katkılar sunan farklı yaklaşımlar da bulunmaktadır. Örneğin bilgi-iktidar ilişkisi, tarih yazımı, Avrupa/Batı merkezilik, bilginin tarihselliği ve tikelliği konularında Michel Foucault (1999), Robert Cox (1987), Edward Said (1998), Andre Gunder Frank (Frank & Gills, 2003) ve Joan Wallach Scott (1989) gibi post yapısalçı, post kolonya, feminist, neo Marksist farklı yaklaşımlarla bilgi yapılarındaki hiyerarşiler ve sorunlar incelenmiştir. Post pozitivist yaklaşımların, pozitivist bilim felsefesine yönelik eleştirileri sosyal bilimlerin bilgi yapısında önemli açılımların yolunu açmıştır. Wallerstein ise tüm eleştirilerini ortak bir analizde toplayarak bütüncül ve kapsayıcı bir bakış açısı ile sosyal bilimler epistemolojisini hedef almıştır. Bu yönü dünya-sistemleri analizinin bilgi ediniminde, bir alternatif olarak görülmesini sağlamıştır (Griffiths & Knezevic, 2009). Ayrıca dünya-sistemleri analizi ile modern dünya-sisteminin politik, ekonomik, sosyal ve bilimsel yapısını değerlendirmesi teorik yaklaşımının uygulama bulmasını sağlamıştır. Böylece sosyal bilim epistemolojisine yönelik

önerilerinin ve eleştirilerinin sınanması imkânını oluşturmuştur. Bu imkândan yararlanmak için öncelikle Wallerstein'in sosyal bilim yaklaşımını temsil eden dört temel alan incelenmiştir.

2.1. Sosyal Bilimin İç Sınırları ve “İki Kültür”

Wallerstein, modern dünya-sisteminin öncesindeki dönemlerde, dünyanın her yerinde bilgi yapılarının epistemolojik olarak kökten farklı olduğunu belirtmektedir. Modern öncesi dünyada, doğru, güzel ve iyi olan bilgi tartışılırken bilginin nasıl bilindiği önemsenmemiştir. Modern dönemde bilginin bu üç hedefi parçalara ayrılmış, bilim kültürü yaratılmış ve bunun neticesinde *iki kültür* ayrımı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla bugün bildiğimiz anlamda bilimin kökenleri Aydınlanma'ya kadar uzanmaktadır (Lee & Wallerstein, 2007: 11).

Aydınlanma ile öne çıkarılan rasyonel bireyin hem iyiliğe hem de doğruya dolaysız yollardan aklıyla ulaşabileceğine duyulan inanç yükselmiştir. Bu inanç, bilginin edinilmesinde dini otoritenin dışlanması ile karakterize edilmiştir. Fakat diğer taraftan bilginin sekülerleştirilme süreci, kuşkuyu kutsallaştıran filozofların aleyhine işlemiştir. Filozofların ürettiği bilginin doğruluğunu sorgulayan bilimciler bu aşamada ortaya çıkmaya başlamışlardır. Filozofların akıl yürütme ve düşüncelerine karşılık, bilimciler ampirik araştırma temeline sahip sınanabilen bilginin doğruluğunu iddia etmişlerdir. Doğruyu saptamanın tek yolunun bilim olduğu yönünde oluşan uzlaşma sonucunda, bilim felsefeden ayrılmıştır. Böylece iyi olanı amaçlayan kültürler ve fikirler dünyası beşerî bilimler ile doğru olanı amaçlayan ve doğal dünyayı sahiplenen doğa bilimleri, idiografik ve nomotetik epistemoloji ayrımına dayalı iki kültür olarak ortaya çıkmıştır (Wallerstein, 1999a: 72-75). Bu iki kültür aynı zamanda bilimin felsefeden üstün olduğu hiyerarşisini içeren bir cepheleşmeyi temsil etmektedir.

İdiografik beşerî bilimler, tikel örneklerden tümevarım yoluyla bilgiye ulaşmaya çalışırken genellemelerden uzak durmuşlardır. Buna karşın *nomotetik* doğa bilimleri fiziksel dünyanın gerçeklerini anlamak için evrensel yasaların peşinde koşmuşlardır. Bu iki kültür arasında ortaya çıkmaya başlayan ve ancak 19. yüzyılın sonlarına doğru özerk bir alan haline gelebilen sosyal bilimler, büyük oranda muzaffer bilimin epistemolojisini benimsemiştir. Tarih, antropoloji ve şarkiyatçılık çalışmaları *idiografik* alana yönelirken iktisat, sosyoloji ve siyaset bilimi gibi disiplinlerin çoğu *nomotetik* alanı seçmişlerdir (Wallerstein, 2003a: 83). Fakat Wallerstein, sosyal bilimin her disiplininin, bilimin felsefe üzerindeki üstünlüğünü kabul etmiş olması nedeniyle, sosyal bilimlerdeki *idiografik* ve *nomotetik* ayrımının şişirilmiş olduğunu belirtmektedir.

Wallerstein *Methodenstreit* olarak nitelendirdiği bu ayrıma mahkûm olmak zorunda olmadığımızı ifade etmektedir. “İki kültür -bir yanda bilim öbür yanda felsefe/edebiyat- arasında olduğu varsayılan temel ayrılığın bir tuzak, bir kandırmaca olduğuna ve aşılması gerektiğine” inanmaktadır (Wallerstein, 2000a: 138). Hem *nomotetik* hem de *idiografik* taleplere bağlılık nedeni ile entelektüel güç zayıflamakta olduğundan, toplumsal gerçekliği anlamak için yeni bir yola ihtiyacımız olmaktadır. Wallerstein'e göre;

“Bilginin böyle üzücü bir biçimde iki düşman kampa bölünmesinin gerekçesi, bilimin hakikat arayışı içinde ampirik bir tavır takınırken, felsefenin metafizik yani spekülatif bir tavır takındığı iddiasıydı. Bu saçma bir ayrımdı, çünkü her türlü ampirik bilginin kaçınılmaz metafizik temelleri vardır ve bu dünyayla ilgili gerçekliklerden bahsetmeyen, yani ampirik yönü olmayan hiçbir metafizik de dikkate almaya değmez. Entelektüel sınıf, dayatma,

vahiy ürünü hakikat yağmurundan kaçayım derken, formel rasyonalite mistisizmi dolusuna tutuldu" (Wallerstein, 2000a: 171).

Diğer taraftan modern dünyanın Avrupa'sında, Fransız Devrimi'nin ardından toplumsal hayat devlet, piyasa ve sivil toplum şeklinde üçlü bir ayrıma tabi tutulmaya başlanmıştır. Bu dönemde Fransa, Büyük Britanya ve Portekiz gibi devletlerin her birinin sınırları içinde ulusal bir devleti, ulusal bir piyasası ve ulusal bir toplumu olduğu varsayımı yaygınlaşmıştır. Her biri esasında bir devletin sınırları içerisindeki bütüncül yapıyı oluştururken, farklı kurallar dizisine ve özerk alanlara sahip oldukları konusunda ısrar edilmiştir. Sosyal bilimler çatısı altında yeni ortaya çıkmaya başlayan siyaset bilimi, iktisat ve sosyoloji bu alanların her birini karşılık gelecek şekilde ayrılmıştır. Böylece Aydınlanma felsefesinin, modern toplumsal yapıların özerk alanlar halinde farklılaşması inancı uygulanmaya başlamıştır (Wallerstein, 1999b: 31-33). Toplumsal gerçekliğin ve bilginin parçalara ayrılması bu sürecin doğrudan bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Bu farklılaşma 18. ve 19. yüzyıllarda kurumsallaşarak derinleşmiş ve 1945-70 döneminde yüksek bir noktaya erişmiştir.

Bugün modern dünya sisteminin bilgi yapıları, bu heterojenleşmeye homojenleşmenin eşlik ettiği ironik bir görüntü sunmaktadır. Bilgi çeşitli disiplinlere ve sonra bu disiplinlerin altında uzmanlık alanlarına bölünerek heterojenleşirken, diğer taraftan bu alanlar özgünlük arayışı nedeni ile gittikçe aynı konular üzerinde örtüşerek homojenleşmektedir. Disiplinler-arasılığın yayılması kılıfına bürünen bu süreç, çalışma alanlarının ve çalışanların hızla artmasına neden olmaktadır. Bu artışın örgütsel sonuçları ise akademik verimliliğin düşmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır (Gulbenkian Komisyonu, 2016: 48-49).

Wallerstein'e göre toplumsal gerçeklik birbirine geçmiş bütüncül bir alan olduğundan, bu gerçekliğe hem iki kültür ayrımını hem de disiplinlerin sınırlarını aşarak ulaşılabilir. Modern dünya-sisteminin gerçekleri parçalayan bilgi yapısı, gerçeği anlamanın önüne engel oluşturmaktadır. Bu nedenle yaşadığımız dünyayı anlamak için sosyal bilimler içerisindeki sınırlar aşılmalı ve sosyal bilimler tarihsel bağlamı göz ardı etmeden insan toplumları üzerine çalışan tek disiplin olarak tanınmalıdır.

2.2. Avrupa Merkezilik

Batı Avrupa ve Kuzey Amerika'yı kastederek, Wallerstein sosyal bilimin kurumsal tarihi boyunca Avrupa merkezci olduğunu belirtmektedir. Sosyal bilim Avrupa'nın bütün dünya sistemine hükmettiği bir tarihsel aşamada, Avrupa'nın sorunlarına cevap olarak ortaya çıkmıştır. Bu nedenle sosyal bilimin konuları, metodoloji ve epistemolojisinin formüle edildiği Avrupa jeokültürünün kısıtlarını taşıması kaçınılmazdır. Avrupa merkeziliği *çok başlı bir canavara* benzeten Wallerstein, bu canavarın sosyal bilime tezahürünün birkaç biçimde gerçekleştiğini belirtmektedir: Tarih yazımı, evrenselciliğin dar görüşlülüğü, (Batı) medeniyet(i) hakkındaki varsayımlar, şarkiyatçılık ve ilerleme teorisini dayatma girişimi (Wallerstein, 1997: 93-94).

Tarih yazımı, Avrupa'nın modern dünya üzerindeki üstün pozisyonunun Avrupa'ya özgü tarihsel başarılarla dayandırılarak açıklanmasını içermektedir. Son iki yüzyılda Avrupa'nın ekonomik, askeri, siyasi ve teknoloji üstünlüğü reddedilemezken, sorun Avrupa ile dünyanın geri kalanı arasındaki bu iktidar ve yaşam standardı farklılıklarının açıklama biçiminden

kaynaklanmaktadır. Sosyal bilimin tarih yazımının büyük çoğunluğunda bu süreç, Avrupa mucizesi veya başarısı olarak bir gerçeklik şeklinde yansıtılmaktadır (Wallerstein, 1997: 95).

Wallerstein bu tarih yazımına üç farklı (ve biraz da çelişkili) strateji ile meydan okunduğunu belirtmektedir. Bunlardan ilki, diğer medeniyetlerin de Avrupa'nın yaptığı her şeyi yapmakta olduğunu fakat Avrupa'nın jeopolitik gücünü kullanarak, tarihsel süreç içerisinde, bu medeniyetlerin önüne geçtiğini iddia etmektedir. Bu iddia Avrupa'nın dünyanın her yerinde işleyen bir süreci kesintiye uğrattığıyla ilgilenmekte ve bunu nasıl yaptığını göz ardı etmektedir. Bu yöntemin daha önemli sakıncası ise Avrupa'nın yarattığı olumsuz koşullardaki payını küçülterek, hali hazırda böyle işlemekte olan süreçte diğer medeniyetleri geride bırakan bir *kötü kahraman* haline getirmesinden kaynaklanmaktadır. İkincisi, Avrupa'nın yaptıklarını, daha önce başka medeniyetlerin yaptıklarının bir devamı ve dolayısıyla da bu üstünlüğün geçici olduğunu vurgulamaktadır. Bunun neden olduğu sorun ise diğer medeniyetlerin de kapitalizm yolunda olduğu ve bir anlamda bugünkü adaletsizliğin oluşumunda bütün dünyanın payının olduğu sonucuna ulaşılmasıdır. Bu tarih yazımı Avrupa'nın gerçekte yeni bir şey yapmadığının altını çizerek Avrupa'nın suçunu inkâr etmektedir. Bu nedenle Wallerstein ilk iki sava "*Avrupa merkezilik-karşıtı Avrupa merkezilik*" adını vermektedir (Wallerstein, 2000a: 194-197).

Wallerstein'in de uygulayıcısı olduğu üçüncü strateji ise, Avrupa'nın yaptığı her şeyin yanlış analiz edildiği savına dayanarak hem bilim hem de siyasi dünya için olumsuz ve tehlikeli sonuçlar yarattığı temeline dayanmaktadır. Ona göre tarih yazımına öncelikle Avrupa'nın yaptığı her şeyin olumlu bir başarı olduğu varsayımının sorgulanması ile başlanmalıdır. "*Kapitalist medeniyetin tarihsel yaşamı boyunca yapıp ettiklerinin bilançosunu dikkatle çıkartma işine girişmek ve artıların gerçekten de eksilerden fazla olup olmadığını değerlendirmek*" zorunluluktur. Wallerstein kendisinin dünya-sistemleri analizi ile bu bilançodan elde ettiği bulguların olumsuz olduğunu ve kapitalist sistemin insanın ilerlemesini sağlamadığını belirtmektedir (Wallerstein, 2000a: 198).

Avrupa merkeziliğin diğer yansıması olan evrenselcilik, zaman ve mekân farkına bağlı olmaksızın geçerli bilimsel gerçeklerin olduğu varsayımını temsil etmektedir. Evrenselcilik, bilimin felsefe karşısında üstünlük kazandığı dönemde, Newtoncu kartezyen bilim ile ilişkili olarak ortaya çıkmıştır. Bu bilimsel anlayışa göre dünyanın çizgisel denge süreçleri determinist yasalar tarafından yönlendirilmekte ve bu yasalar evrensel denklemlerle ifade edilebilmektedir. Dolayısıyla bilgi kesin, doğrusal, belirlenimci ve tarih dışıdır. Newtoncu bilim anlayışının toplumsal bilgiye yansıması, insan davranışlarını açıklayan evrensel süreçlerin keşfedilebilir ve doğrulanabilir olduğu şeklindedir. Araştırmacılar bu süreçte değerlere tarafsız bir tavır alarak objektif analistler olarak çalışmaktadır. *Nomotetik* veya *idiografik* tüm sosyal bilimler, 16. ve 19. yüzyıllar arasında Avrupa'da yaşanan gelişmeleri, insanlığın geri çevrilemez ileri bir başarısı veya insanlığın ilerlemesine hizmet eden ve her yere uygulanabilen bir kalıp olduğu görüşünü paylaştıkları ölçüde evrenselcidir (Wallerstein, 2003b: 59-63). Çünkü bu görüş Avrupa'nın yaptığı her şeyin hem iyi olduğu hem de yer kürenin tamamına yayılabileceğini kabul etmektedir.

Diğer unsur, medeniyet-ilkellik/barbarlık arasında karşıtlık ilişkisi kurarak medeniyetin kaynağı olarak Avrupa'yı göstermektedir. Avrupa dünyadaki diğer medeniyetler arasında herhangi bir medeniyet olmaktan öte, kendini diğerlerinden farklı ya da özel bir biçimde medeni

görmektedir. Üzerinde tam bir mutabakat olmamakla birlikte, modernlik, tarihsel gelişme ve ilerleme, teknolojinin kullanımı, üretkenliğin artışı, bireysellik, demokrasi gibi çeşitli ilkeler üzerinden gelişen medeni (çağcıl/hümanist/modern) değerler sosyal bilimlere nüfuz etmiştir. Sosyal bilimciler bu değerleri toplumsal sorunlara ilişkin tanımlarına dahil etmişler ve ölçüm için göstergeler olarak kullanmışlardır (Wallerstein, 1997: 97-99). Değerden bağımsız olduklarını iddia eden sosyal bilimciler aslında, Avrupa'nın değerlerinin taşıyıcıları olmuşlardır.

Medeniyetin tersine karşılık gelen Şarkiyatçılık, Batı-dışı medeniyetlere ilişkin soyut bir önermeye karşılık gelmektedir. Şarkiyatçılık metinlerin bilimsel yollarla incelenerek Batı-dışı medeniyetlerin kültürlerinin anlaşılmasını amaçlamaktadır. Ancak Şarkiyatçılık, Avrupa'nın iktidarını meşrulaştırdığı hatta Avrupa'nın emperyal rolünü gizleyen ideolojik kabuğu oluşturduğu gibi siyasi sonuçlar ile eleştirilmiş ve 19. yüzyıldaki saygınlığını yitirmiştir. Özellikle Edward Said'in çalışmaları ile kamusal alanda tartışmalara açılmıştır (Wallerstein, 2010: 42-49).

Son olarak ilerleme ilkesi, Avrupa Aydınlanma'sının temel argümanlarından birini temsil etmektedir. İlerleme teorisi, sosyal bilimlere, diğer ilkelere daha güçlü şekilde yerleştiği için sorgulamaya açılması en zor olanıdır. İlerleme dünya tarihinin seyrinin temel özelliği ve sosyal bilimlerin temel motivasyonu haline gelmiştir. Sosyal bilimler ilerlemeyi her yerde sağlamak veya hızlandırmak için dünyayı daha iyi anlamayı amaçlamaktadır. Evrim ve gelişim metaforları ile ilerleme hem teşvik edilmiş hem de dayatılmıştır (Wallerstein, 1996). Daha önemlisi ise tüm diğer ilkeler bugün tartışmaya açılmışken, ilerleme (her ne kadar eleştiriye açık yönleri de olsa) Avrupa merkeziliğin son kalesi olarak kalmıştır.

2.3. Rasyonalite

Sosyal bilim gerçek dünyayı daha doğru şekilde kavrayarak, toplumun daha iyi yönetilmesi ve insan potansiyelinin daha fazla gerçekleştirilmesini amaçlayan rasyonel arayış üzerine kurulmuştur. Bu arayışı sürdürme biçimleri ise entelektüellerin, siyaseti rasyonaliteye dönüştürmesine neden olmaktadır. Wallerstein bu işleyişin anlaşılması için rasyonalite ile modernlik arasındaki ilişkinin anlaşılması gerektiğini vurgulamaktadır.

Kapitalist dünya-sisteminin yükselişi ile bilim ve teknolojinin gelişimi arasındaki ilişki rasyonaliteyi işaret etmektedir. Kapitalizmin asli hedefi olan kârı, azami düzeye çıkarması için rasyonel olması gerekmektedir. Bunun için yalnızca üretim sürecinin değil aynı zamanda girişimlerin yönetiminin de rasyonel yöntemlere dayandırılması gerekmektedir. Bu nedenlerle teknolojik gelişmeler faydalı görülmüş ve bilimin gelişimi teşvik edilmiştir. Böylece modern bilim kapitalizmin gözetiminde gelişmiştir. Bilimciler (üretkenliği arttırmak, zaman ve mekânın sınırlamalarını aşmak gibi) gerçek dünyada somut ilerlemeler sağladıkları için destek görmüşlerdir.

Bu bilimsel faaliyetin çerçevesini çizecek dünya görüşü ise modernite tarafından oluşturulmuştur. Bilimcilerin tarafsız, ampirik, evrensel doğruları arayan, karmaşık gerçeklikleri çözümlenerek basit olanı keşfeden, nihai nedenleri değil etkili nedenleri açığa çıkaran kişiler oldukları söylenmiş ve böyle olmaları istenmiştir. Modern dünya, rasyonalitenin tek arayışının bu bilimsel ruh olduğunu söylemektedir. Ancak Wallerstein bu rasyonalite anlayışına karşı çıkmaktadır (Wallerstein, 2000a: 156). Bunu yaparken de Max Weber'in rasyonaliteye ilişkin tanımlamalarından yararlanmaktadır.

Weber, araçsal bakımdan rasyonalite ve değer bakımından rasyonalite olmak üzere iki tip rasyonaliteyi tanımlamaktadır. İlki, araç ve ikincil sonuçların hepsinin hesaba katıldığı, aktörün kendi amaçlarına ulaşmak için kullandığı eylemleri ifade etmektedir. Buna göre amaca giden alternatif araçlar, amacın yanında ortaya çıkacak ikincil sonuçlar ve olası farklı amaçların öneminin göz önüne alınması gerekmektedir. Eylemin duygulanımsal terimlerle koşullandırılması bu tiple uyuşmamaktadır. Değer bakımından rasyonalite ise eylemin başarılı olup olmayacağına bakılmaksızın, eylemin etik, dini ve estetik gibi başka yönlerinin değerli olduğu inancına dayanmaktadır. Buna göre görevler, onur, güzellik arayışı veya dini inanç gibi önemli bulunan davranın yapmalarını gerektirdiği şeyleri, maliyeti ne olursa olsun, yapmaya çalışan kişilerin eylemlerini ifade etmektedir (Weber, 1978: 24-25).

Weber daha sonra değer bakımından rasyonaliteyi de ekonomik eylem tartışmasında biçimsel ve tözel rasyonalite şeklinde ikiye ayırmıştır. Biçimsel rasyonalite teknik olarak mümkün olan ve fiilen uygulanan nicel hesaplama dayanan bir eylemdir. Her türlü rasyonel ekonomi için gerekli olan ihtiyaçların karşılanması, sayısal ve hesaplanabilen terimlerle ne ölçüde karşılandığını değerlendirmektedir. Teknik olarak en uygun yöntemleri kullanan amaç odaklı, rasyonel hesaplar üzerine kurulu, salt biçimsel ve ölçülebilen olguyu yerine getirmektedir. Tözel rasyonalite ise eşya tedarik etme işinin, verili toplumlara ilişkin bir ölçüde göre yürütülen ekonomik yönelimli toplumsal eylem tarafından ne ölçüde biçimlendiğini ifade etmektedir. Eylemi, etik, siyasi, eşitlikçi ya da başka nihai amaçlara ilişkin belli ölçütlerle değerlendirmektedir. Ekonomik eylemin çıktılarının doğru hesaplanması anlamında, biçimsel açıdan rasyonel olursa bile, anılan değer rasyonalitesinin ya da tözel amaç rasyonalitesinin ölçeklerine göre değerlendirme yapılmaktadır (Weber, 1978: 25-26).

Wallerstein, modernitenin görüşlerine temel olması anlamında Weber'in çalışmasından yararlanmaktadır. Weber ilk ayırmada araçsal rasyonaliteye fakat ikinci ayırmada tözel rasyonaliteye yakın durarak bir tür çift-değerlilik, muğlaklık ortaya çıkarmaktadır. Wallerstein tam da bu muğlaklığı ifade etme noktasında, Antonio Gramsci'ye referans vermektedir çünkü ona göre üretici sınıfın siyaseti ile entelektüel sınıfın rasyonalitesi aynı şeydir (Gramsci, 1999: 618). Buna göre siyasi olana rasyonel etiketi yapııştırılarak, tartışılabilir yegâne meseleler olarak biçimsel rasyonaliteye ilişkin konular öne çıkartılırken, tözel rasyonalite arka plana atılmaktadır. Wallerstein'in bu konudaki duruşu ise tözel rasyonaliteden yanadır ve burada Weber'in çağdaşı Sigmund Freud'un psikoteknik çalışmalarından çıkarılacak sonucu ortaya koymaktadır. Ona göre, Freud irrasyonel nevroitik davranışlarla ilgili yaptığı çalışmalarda, iki şekilde biçimsel rasyonaliteye meydan okumaktadır. Öncelikle Freud'un bilinçdışı ile ilgili yaptığı çalışmalarında, irrasyonel görülen davranışların aslında arka planı kavrandığında rasyonel (ya da en azından irrasyonel değil de yarı optimal) olabileceğini ortaya koymuştur (Freud, 2010: 199-200). Diğer meydan okuması ise bastırmanın metodolojisi üzerine yaptığı çalışmalarında ortaya çıkmıştır. Buna göre örneğin bireyin, herhangi bir fobisini bastırarak acıdan kaçmasının uzun vadede yeni ve karmaşık fobi oluşum süreçlerine yol açtığını göstermektedir (Freud, 1963: 130-133). Biçimsel rasyonalite açısından acıdan kaçmak rasyonel bir davranış olabilir. Ancak Freud rasyonel olanın acı ile yüzleşmek olduğunu, daha kalıcı ve iyi bir yol olarak, korkuların üzerine gidilerek hastanın acısını azaltması sonucuna ulaşarak göstermiştir.



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscoeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

Esasında Aydınlanma inancından üretilen bu yöntemler bireyi rasyonel davranışlar sergileyecek şekilde iyileştirmeyi hedeflemektedir. Ancak diğer taraftan bireyin irrasyonel görülen davranışın temelinde yatan rasyonaliteyi ortaya çıkarmaktadır. Dolayısıyla aktör açısından irrasyonel hiçbir şey olmamaktadır. Bu nedenle Wallerstein, modern bilim açısından irrasyonel görünen tözel rasyonaliteye daha fazla dikkat etmemiz gerektiğini belirtmektedir. Tözel rasyonaliteyi, mevcut sorunlarla hesaplaşma, akıllı ve anlamlı seçimler yapma ve toplumsal seçimler yapabileceğimizi iddia etme çabası olarak görmektedir (Wallerstein, 2000a: 254-255). Ona göre “*rasyonaliteden bahsetmek, siyasi değer bakımından rasyonel seçimleri bulandırmak ve süreci tözel rasyonalitenin taleplerine karşı yönlendirmek demektir*”. Sosyal bilimcilerin hayatta kalmalarının kilit unsuru olarak, tözel rasyonaliteyi entelektüel faaliyetlerinin merkezine getirmeleri gerektiğine inanmaktadır (Wallerstein, 2000a: 160; 171). Tözel bir rasyonaliteyi örten biçimsel rasyonalitenin prangasından kurtulup, özgürleşmemiz atmamız gereken temel bir adımdır.

2.4. Zaman ve Uzay

Zaman ve uzay, dünya-sistemleri analizinde varlığın temel parametresi olarak belirlemektedir. Buna göre olaylar veya olay dizileri belli tarihlerde veya süreçlerde gerçekleşmektedir. Toplumsal ilişkiler ve koşullar farklı uzaylarda farklı görünüşler arz etmektedir. Wallerstein, zaman ve uzayı sosyal bilimin dikkate aldığı fakat aynı zamanda da göz ardı ettiği unsurlar olarak görmektedir. Çünkü zaman ve uzay verili olarak alınmaktadır, toplumsal inşası sıklıkla ihmal edilmektedir.

Wallerstein'e göre, modern bilgi yapıları, zaman ve uzayı gerçeklikle ilişkili olan dışsal faktörler olarak yerleştirmektedir. İnsanlar nesnel gerçekliğe içkin öznelardır, fakat karşısında zaman ve uzay insana rağmen var olan doğal çevrenin parçası olan dışsal unsurlardır. Modern dünya-sisteminin düşünsel yapısının bileşenleri arasındaki karşıtlık ilişkisi zaman ve uzay ikilisi üzerinde de kurulmaktadır. Bu noktada modern bilgi yapıları geçen iki yüz yılda iki tür *ZamanUzay* biçimini dayatmaktadır. Bunlardan biri, Wallerstein'in *episodik jeopolitik ZamanUzay* olarak adlandırdığı sonsuz küçük olayların *ZamanUzayı*, diğeri ise ebedi *ZamanUzay* olarak adlandırdığı süregiden sonsuz büyük gerçekliklerin *ZamanUzayıdır*. *Episodik jeopolitik ZamanUzay*, birbirine bitişik olan olaylar dizisi içinde, birinin öncekine dayanılarak açıklanması ifade eden dar bir yapıdır. Bölümler dizisi içinde bir bölüm olma, sonsuz olaylar dizisi içinde bir olay olma özelliğine sahiptirler. Bu olaylar belli bir anda belli bir uzayda oldukları için, meydana geldikleri uzayın sözde özelliği nedeni ile jeopolitiktir ve tikeldir. Ebedi *ZamanUzay* ise bunun karşıtı olarak genel bir yapıyı barındırmaktadır. Ebedi *ZamanUzay* genellemelere sahiptir, çünkü insan davranışlarına ilişkin yasalar, zaman ve uzay içerisindeki varyasyonlardan bağımsız olarak geçerli olmaktadır (Wallerstein, 1998: 71-82). Ebedi *ZamanUzay*, tekil *ZamanUzay* farklılıklarının bilindiği halde ihmal edilmesi suretiyle iddia edilmektedir.

Modern bilgi yapıları *ZamanUzay* boyutunu da ikili bir karşıtlık içerisinde ve bir anlam saptırması ile kurgulamıştır. Bu bilgi yapılarının sağlam veri elde etmesi için yaptığı baskı, sosyal bilimcileri görece kısa bir zamana odaklanmak zorunda bırakmaktadır. Kaçınılmaz olarak bu veriler *episodik jeopolitik ZamanUzayda* ifade edilmiş verilerdir. Ancak bu verilerden elde edilen sonuçların evrensel olduğu iddiası, bu bulguların ebedi *ZamanUzaya* dair olarak



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscoeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

düşünülmesi gerektiğine neden olmuştur (Wallerstein, 1998: 71-82). Bu çıkarsama hem nomotetik hem de idiografik sosyal bilimler için geçerli olmuştur. *Episodik jeopolitik ZamanUzay* içinde elde ettikleri mikrokozmos verileri, makrokozmosun ip uçları olarak görmüşler ve mikrokozmos olanları, makrokozmos olanlara ulaşmak için kullanmışlardır.

Wallerstein sosyal bilimin bu epistemolojik *ZamanUzay* çıkmazını, Fernand Braudel'in tarihsel yaklaşımından yararlanarak aşmaya çalışmıştır. Braudel'e göre analiz düzeyi olarak zaman üç boyuttan oluşmaktadır. Bunlar uzun vadeli, orta vadeli/konjonktürel (döngüler) ve kısa düzeyli (olaylar) zamanlardır. İlk boyut yavaş, döngüsel ve sürekli olarak geri dönen hareketsiz bütün tarihi içermektedir. İkinci düzey yavaş ritmi olan ve toplumsal tarihi anlatan ilerleyen zamandır. Son olarak en hızlı akan tarih, siyasal olayların gerçekleştiği ve birey düzeyindeki geleneksel (kısa) tarihi içermektedir. Bu boyutlar kısa olandan uzuna doğru aşağı inerek çok katmanlı bir tarih anlayışını oluşturmaktadır (Braudel, 1992: 20-21). Braudel epistemolojik açıdan tercihini uzun süreyi seçerek kullanmıştır. Bu tercih genel bir perspektif kazanmadan, bu perspektifin içindeki mikro tarihlerin anlaşılacağına dayanmaktadır.

Bu yaklaşıma paralel şekilde Wallerstein de üç boyutlu *ZamanUzay* anlayışını geliştirmiştir: Döngüsel-ideolojik *ZamanUzay*, yapısal *ZamanUzay*, dönüşümsel *ZamanUzay*. Döngüsel-ideolojik *ZamanUzay*, ebedi döngüleri ifade etmemekte fakat tekil tarihsel işleyiş dahilinde meydana gelen ve aslında bu sistemin düzenleyici mekanizması olan döngülere odaklanmaktadır. Bunlar tarihsel toplumsal sistemin ritimlerini ifade eden, örneğin 50-60 yıllık *Kontradieff döngüler* gibi, orta vadeli döngüsel kalıplardır. Bu döngüler sistemin anatomisini ortaya çıkararak, rasyonalitesinin ahlaki olarak değerlendirilmesini mümkün kılmakta ve değişime dair değerlendirmenin önünü açmaktadır. Bu döngüler aynı zamanda ideolojiktir, çünkü söz konusu tarihsel sistemin geçtiği uzayın ideolojik markörlerini taşımakta yani jeokültürel kodları yansıtmaktadır (Wallerstein, 2003b: 45-47).

Yapısal *ZamanUzay* daha uzun bir dilimi daha kapsamlı olarak ele almakta ve sistemin türüne, parametlerine, varlığına ve sınırlılıklarına ışık tutmayı sağlamaktadır. Yapısal *ZamanUzay* bize "(sistem içinde kısa vadede) değiştiremeyeceklerimizden ve (sistem içinde uzun vadede) kesinlikle değişeceklerden, sistemin kısa vadede niçin gerçekten değişmediğinden (döngüsel ritimler) ve uzun vadede niçin değişmek zorunda olduğundan (asırlık eğilimler, denge noktasından uzaklaşma) bahsetmektedir". Wallerstein sosyal bilimin yapısal *ZamanUzay* anlamakta başarısız kaldığı sürece, topluma dair bilgi edinme çabasının yanlış yerlere gideceğini ve iyi toplum kurma kabiliyetinin ortaya çıkmayacağını belirtmektedir. Son olarak, dönüşümsel *ZamanUzay*, kısa ve çok nadir gerçekleşen sistemin değişim anını ifade etmektedir (Wallerstein, 2003b: 49). Bunlar bir tarihsel sistemden diğerine, toplumsal yaşamın bir örgütlenme biçiminden diğerine geçildiği kırılma anlarıdır. Wallerstein içinde bulunduğumuz modern dünya sisteminin, böyle dönüşümsel bir *ZamanUzaya* neden olacak yapısal bir kriz ve kaotik davranışlar ile karakterize edilen bir dönemde olduğunu belirtmektedir (Wallerstein, 2000c: 251).

Wallerstein, düşüncenin öncüllerini sağlayan kategoriler olarak gördüğü *ZamanUzay* kavramını, bilgi dünyasının yeniden inşası vazifesinin merkezinde görmektedir. Yeniden inşa, bilgi dünyasının önemli meydan okumalarla karşılaştığı bu dönüşüm döneminde, rolünü başarıyla yerine getirebilmesi için gereklidir (Wallerstein, 1988: 289-290). Bunun için düşünce



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

biçimlerinde *ZamanUzay*ın doğru özümsemesi ve çok boyutlu bir analizin bütünlük içerisinde yapılması önem kazanmaktadır.

3. Yeni Sosyal Bilime Dair Umutlar ve Beklentiler

Dönüşümsel *ZamanUzay* içinde bulunduğumuzu söyleyen Wallerstein, bilgi dünyasının bir kriz veya deprem içinde olduğunu belirtmektedir. 1970'lerden itibaren modern bilgi yapılarına yönelik, gerçek dünyayı yorumlamadaki nihai kabiliyetsizliği nedeni ile, önemli iki saldırı yapılmıştır. Bunlardan ilk doğa bilimleri alanından karmaşıklık çalışmalarından ve diğeri ise beşerî bilimler alanından kültürel çalışmalardan gelmektedir. Farklı çıkış noktalarından hareket eden bu iki alan, Newtoncu mekaniğe dayalı *nomotetik* bilimi hedef alma açısından birleşmektedir.

Esasında fiziksel bilimlerde *süpermakraskopik* ve *süpermikroskopik* alanları açıklayamadığı için Newton mekaniğine karşı bir muhalefet eskiye dayanmaktadır, ancak asimetri, doğrusal-olmayan, denge-dışı gibi kavramların bilim cemaatinde ciddiye alınması yenidir. Newton mekaniği en temelde, fiziksel fenomenleri yöneten ebedi kuralların basite indirgenebileceği, denklemlerin doğrusal ve belirlenimci olduğu, denklemlerin geçmiş ve gelecekte tüm zamanlarda geçerli olacağı görüşünü benimsemektedir. Bunun aksine Ilya Prigogine'nin öncülüğü yaptığı karmaşıklık çalışmaları merkezine göreli zaman-oku kavramını oturtmaktadır. Zaman-oku zamanın doğrusal olduğunu, geri döndürülebilir olmadığını ve olamayacağını kabul etmektedir. Her şey, her şeyi etkilemiştir, etkilemektedir ve etkileyecektir, bu etki silsilesinde geçmiş geleceği sınırlayabilmekte fakat belirleyememektedir. Fiziksel dünyanın anlaşılmasında odaklanılan dengeler geçicidir, tüm sistemler önce denge noktasına ulaşır sonra da bu noktadan uzaklaşma eğiliminde olurlar. Dolayısıyla sistem, salınımsal veya döngüsel olarak ilerlemektedir ve denge noktasından yeterince uzaklaşıldığında çatallaşmaktadır. Bir denklemin birden daha fazla çözümünün olduğu çatallaşma durumlarında sistem değişecektir ancak ne şekilde değişeceği öngörülemezdir (Lee, 2007: 139-152). Dolayısıyla dünya karmaşıktır ve gittikçe karmaşılaşmaktadır. Bilimin görevi bu karmaşıklığı (imkânsız) basitliğe indirgemeye çalışmak değil, anlamak ve yorumlamaktır.

Karmaşıklık çalışmaları, sosyal bilimler için epistemolojik bir devrimin sinyallerini vermektedir. Bu çalışmalar ebedi *ZamanUzay*ın temelini çürütmüş, *episodik jeopolitik ZamanUzay*ı reddetmiş ve bunların yerine geçerli olduğu sürece (yani bağlama bağlı) toplumsal gerçekliğin olduğu kuralını getirmiştir. Sistemler sürekli olarak bu dönemlerin ardından yeni düzenler doğuracak kaos noktalarına evrilmektedir. Wallerstein'e göre döngüsel ideolojik *ZamanUzay*ın yerleştirildiği yapısal *ZamanUzay* bu noktada oldukça yararlıdır.

Karmaşıklık çalışmalarının sosyal bilime dair diğer devrimci etkisi, fiziksel bilimlerin "*sosyal bilimleşme*"sinde yatmaktadır. Ancak bu modernitenin sosyal bilimi değil olması gereken şekilde bir sosyal bilimdir. Zaman-oku sosyal bilimin karmaşık gerçekliğini fiziksel dünyaya taşımıştır. Dolayısıyla fiziksel bilimlerin, geleneksel *nomotetik* epistemolojiden uzaklaşması, sosyal bilimcilerin "*bilim*" olmak adına bu epistemolojiye yaklaşma çabalarını anlamsız hale getirmektedir.

Aynı dönemlerde beşerî bilimler içinde yapılan kültür çalışmaları, kendisini mevcut epistemolojilerin radikal bir eleştirisi olarak sunmuştur. Kültür çalışmaları kanunlar olarak şeylerle özetlenen kendiliğinden estetik olarak sunulan kavrama (yani estetik kanunlara) karşı gelmektedir. Kanunlar iyi ve güzel alanındaki evrensel değerleri oluşturmakta ve geleneksel beşerî bilimler bu değerleri içselleştirerek metinleri analiz etmektedir. Kanunlar beşerî bilimlerde ebedi *ZamanUzayı* temsil etmektedir ancak, bu kanunlaştırılan estetik inşası tekil yani *episodik jeopolitik ZamanUzayı* temsil etmektedir. Dolayısıyla kültür çalışmaları evrenselciliğe ve determinizme karşı çıkarak, toplumsal gerçekliğin bağlamı olduğunu ve bu bağlamın da özgül olduğunu belirtmektedir (Wallerstein, 2003b: 53). Bu çalışmalara göre dünya sistemindeki hâkim kesimler, kendi gerçekliklerini evrenselleştirerek insanlığın gerçeklikleri haline getirmektedir.

Kültür çalışmalarının sosyal bilimin epistemolojisi için ortaya çıkardığı yenilik, gerçekliğin toplumsal süreçlerle inşa edildiği ve bu nedenle ebedi kurallar ile açıklanamayacağı sonucudur. Wallerstein bu gerçekliğin, yapısal *ZamanUzayda* inşa edildiğini ve döngüsel ideolojik *ZamanUzayda* değiştiğini belirtmektedir. Bununla birlikte bağlamın öneminin vurgulanması, sosyal gerçekliğin herhangi bir bağlamdaki bir örneği olmadığını ve ötekinin rasyonalitesini değerlendirmenin zorunluluğunu açığa çıkarmıştır.

Wallerstein, bilgi dünyasının içinden geçmekte olduğu çatallanma aşamasında, karmaşıklık ve kültür çalışmalarının eş zamanlı yükselişinin sosyal bilim için yeni bir sürecin yolunu açtığını işaret etmektedir. Ona göre, geçtiğimiz iki yüz yılı aşkın sürede doğa bilimleri ve beşerî bilimler arasındaki mücadelede kalan sosyal bilimin kendine ait bir epistemolojik duruşu olmamıştır. Felsefe ve bilim arasında savrularak parçalanan sosyal bilim, iki kültür ikilemini aşacak ve bilgi dünyası için yeni bir epistemoloji yaratacak fırsata yakalayabilecektir. Böylece doğrunun bilgisi ile ikinin bilgisinin yeniden bütünleştirilmesine imkân sunulmaktadır.

Wallerstein bilgi yapıları için kaotik görünen çatallanma içinde olduğumuz bu ortamda, yeni bir sosyal bilim inşa etmenin görevimiz olduğunu hatırlatmaktadır. Bu görevi yerine getirmek için sosyal bilimlerin ikincil ve bölünmüş karakterini aşmak ve her türlü maddi gerçekliği bir bütün olarak incelemek gerekmektedir. Sosyal bilimin kurumları, kolektif bilgiyi mümkün kılacak şekilde yeniden inşa edilmelidir. *“Kurumsal otoritelerin bünyevi muhafazakarlığı ve böyle bir yeniden inşanın dünyadaki kaynakların ve iktidarın eşitsiz biçimde dağıtmasından faydalananlara yönelttiği tehdit dikkate alındığında, muazzam bir görevdir bu”* (Wallerstein, 2000a: 208). Düşünsel olarak, karışıklık, şiddet, belirsizlik ve dönüşüm ile karakterize edilen sayısız riskle karşı karşıya olduğumuz zorlu bir dönemde bulunmaktayız. Ancak bu dönemde, biçimsel ve tözel rasyonalitenin sonuçları ile hesaplaşmamız ve vizyonumuzu tözel rasyonalite ile aydınlatmamız gerekmektedir. Bilimciler kendilerini bilimsel düşüncenin değer yargılarından bağımsız olduğu yanıltıcı klişeden sıyrılmalıdır (Wallerstein, 2003c: 253). Çünkü iyi ve doğruyu arama eylemi bir potada eritilmelidir.

Dönüşümsel bir *ZamanUzayda* olduğumuzu belirten Wallerstein, bilgi dünyasını bu mücadelede asli bir unsur olarak inşa edemezsek, sosyo-politik mücadelede aklı başında bir yer tutamayacağımızın farkın olmamız gerektiğini söylemektedir (Wallerstein, 2003b: 57-58). Kendi kendimizi, insan özgürlüğüne ve kolektif refaha ulaşma yolunda verilen gerçek mücadelenin dışında bırakabileceğimizi vurgulamaktadır.

Bu görevi yerine getirebilmek için ütopya olmasa da *ütopistik* sosyal bilimin merkezine yerleştirilebilir bir yaklaşımdır. *Ütopistik*, mümkün ütopyaların, bunların sınırlarının, ütopyaya ulaşma önündeki engellerin ve bu engellerin nasıl aşılacağına analizidir. Gerçek tarihsel alternatif analitik incelemesinin, mükemmel değil alternatif ve güvenilir geleceğin çehresinin, doğruluk ve iyilik arayışının uzlaşısıdır. *Ütopistik* amaçların neler olması gerektiğine dair bilimden, ahlaktan ve politikadan öğrenilenleri birleştirmeye kanalize etmektedir (Wallerstein 2001: 11-12). *Ütopistik* sosyal bilimcilerin sorumluluğunu yansıtmaktadır, bu sorumluluk içinde bulunduğumuz çatallanma dönemlerinde ise acil bir ödeve dönüşmektedir. Wallerstein *ütopistik* konusunda, ciddi olmak için determinizm-özgürlük, yapı-faillik, küresel-yerel ve makro-mikro gibi (geçmişte bizleri daha verimli yollara girmekten alıkoymuş olan) önemsiz meseleler üzerinde tartışmaya son vermek gerektiğini belirtmektedir (Wallerstein, 2000a: 235). Çünkü bu karşıtlıklar bir tercih meselesi değil, bir zamanlama ve perspektif derinliği meselesidir. Wallerstein için yeni bilim, entelektüel çıkmazlara yanıt aramayı amaçlayan bir girişimi temsil etmektedir (Hopkins & Wallerstein, 2000: 300). Bu girişim sosyal bilimlerin inşa edilmiş olan geleneksel kalıplarının dışına çıkmayı gerektirmektedir.

4. Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Özdüşünümü

Modern bilgi yapılarının gerçeği anlamakta yetersizliği bir yana bizzat gerçekliğin anlaşılmasının önündeki engeller olarak gören Wallerstein, sosyal bilimin epistemolojisini eleştirmiştir. Bu kısır bağlamı kırmak için yeni bir epistemolojik yaklaşıma dair öneriler geliştiren Wallerstein, kendi yaklaşımını dünya-sistemleri analizi ile somutlaştırmaya çalışmıştır. Yeni bir sosyal bilim için ip uçlarını değerlendirmek ya da Wallerstein'in ütopistik yaklaşımını hayata geçirmek adına dünya-sistemleri analizine daha yakından bakmak gerekmektedir. Dünya-sistemleri analizi Wallerstein'in aşmayı amaçladığı epistemolojik kısıtları ne derece aşabildiğine veya sosyal bilimlere yaptığı eleştiriler bağlamında, toplumsal gerçekliği anlayabilmek için uygun epistemolojiyi geliştirip geliştiremediğine bakmak yararlı olacaktır. Dolayısıyla kendi eleştirilerini, kendi analizine yönlendirerek dünya-sistemleri analizinin özdüşünümünü gerçekleştirmek önemlidir. Bu nedenle sosyal bilimlere yönelttiği aynı eleştiri başlıkları altında dünya-sistemleri analizini değerlendirmek gerekmektedir.

4.1. İki Kültür ve Tek Disiplinlilik

Wallerstein'in dünya-sistemleri analizinin iki itkisini epistemolojik bütüncüllük ve tek disiplinlilik olarak belirtmesi, bu konuya özel bir önem atfettiğini göstermektedir. Wallerstein hem iki kültürün dayattığı *nomotetik-idiografik* epistemoloji ayrımını hem de sosyal bilimin disiplinler olarak parçalanmışlığını aşmayı amaçlamaktadır. Nitekim Wallerstein'in ulaşmaya çalıştığı toplumsal bilgi, birbiriyle ilişkili ve iç içe pek çok alanın bütünlüğünü yansıtmaktadır ve dolayısıyla parçalanması mümkün değildir.

Wallerstein içinde bulunduğumuz dönemde, bilgi yapılarında değişikliğe gidebilmek için karmaşıklık ve kültür çalışmalarını umut verici bulmaktadır. Karmaşıklık çalışmalarının, bilginin karmaşık ve değişken olduğunu vurgulaması ve kültür çalışmalarının bilginin bağlamlılığına atfettiği önem, sosyal bilimin karmaşık ve tarihi gerçekliği için *nomotetik-idiografik* ayrımını aşmaya yardımcı olacaktır. Bu amaca uygun şekilde, Wallerstein'in farklı noktalardan *nomotetik* ve *idiografik* epistemolojiyi birlikte benimsediği ya da ikisi arasında bir ayrıma

gitmediği görülmektedir. Örneğin sistemin tarihsel dolayısıyla bağlamı özelliği *idiografik*, fakat bilginin kendi bağlamı içindeki geçerliliğinin evrensel olması ile *nomotetik* epistemolojiye yaklaşmaktadır. Benzer şekilde içinde bulunduğumuz modern dünya-sistemi analizinde kapitalist ekonominin ve eşitsiz mübadelenin etkilerine odaklanırken *nomotetik*, jeokültürün iktidar ilişkilerindeki önemini vurgularken *idiografik* epistemolojiye yaklaşmaktadır. Fakat bununla birlikte, Wallerstein'in dünya-sistemlerinin sosyal, politik ve bilimsel örgütlenmesini sistemin ekonomik yapısı ile ilişkilendirmesi de iktisat biliminin genel eğilimi olan *nomotetik* epistemolojinin belirgin olmasına neden olmuştur. Nitekim dünya-sistemleri analizinin önemli bir kısmı ekonomik yapının işleyişini ele almakta ve sosyal, siyasal ve bilimsel formasyonları da ekonomik sistem ile ilişkili olarak analiz etmektedir. Ayrıca *idiografik* epistemolojinin özelliği olan tikel çözümlenmelerden ziyade sistem içinde geçerli, genel ve makro bilgiye odaklandığı için, genel bilgi elde etme bağlamında, *nomotetik* epistemolojiyi daha fazla benimsemiş durmaktadır. Bu durum sistemin içerisindeki tikel ve özgül bilgi edinimini zorlaştırmaktadır.

Bu sorunun, Wallerstein'in toplumsal gerçekliğin bütüncül özelliğini ön plana çıkarmasından kaynaklandığı düşünülebilir. Nitekim içinde bulunduğumuz tarihsel yapıyı anlamak için bütüne, sisteme bakmamız gerektiğini düşünerek bir toplumu ya da devleti değil dünya-sistemlerini analiz etmiştir. Dünya-sistemleri yaklaşımı bu yönü ile makro ve genel bir bilgiye ulaşmak için yararlı olmaktadır. Fakat sistemin, içinde bulunan bileşenlerinin davranışlarını belirlediği aşkın bir yapı olarak görülmesi ile özgün süreçlerin ve aktörlerin iç dinamik özellikleri ihmal edilmektedir. Wallerstein'in modern dünya-sisteminin devletlerin davranışlarını koşullandığını düşünmesi de bu yaklaşımını açığa çıkarmaktadır. Dolayısıyla fazla bütüncül ve tümünden gelimci yaklaşımı dünya-sistemleri analizinin doğru bilgi kısıtını oluşturmaktadır. Üstelik bu şekilde sistemin yapısından elde edilen bilginin genellenmesi ve tüm dengelimci eğilimi *nomotetik* epistemolojiye yakınlığını bir kez daha yansıtmaktadır.

Wallerstein'in analizinin *nomotetik* epistemolojiye yaklaştıran diğer sorun ise sosyal bilimcinin hem iyi hem de doğruyu hedeflemesi gerektiği önermesine rağmen daha çok doğru ile ilgilenmesinden gelmektedir. Wallerstein modern dünya-sistemleri analizinde, sistemi dengede tutan ve işlerlik kazandıran unsurları açıklamaya odaklanmaktadır. Fakat sistemin tüm olumsuzluklarına rağmen, dönüşümüne yol açacak çelişkilerin tespit edilmesi noktasında fazla donanımlı olmadığı görülmektedir. Jeokültürün iktidar ilişkilerini kurmak ve sürdürmek açısından işlevini açıkladığı kadar iktidar ilişkilerini sağlayan anlam kodlarının nasıl ortadan kaldırılacağını açıklamış değildir.

Bu sorunlar göz önüne alındığında Wallerstein'in *nomotetik* ve *idiografik* epistemolojiyi bir arada, fakat asimetric şekilde, kullandığı görülmektedir. İki epistemolojik kültür ayrımını aşmaya çalışmıştır ancak modern bilgi yapılarını barındıran iktisat, sosyoloji ve siyaset biliminin *nomotetik* eğilimini kırmaktaki başarısı açık değildir. Ancak bu disiplinlerin sınırlarını kaldırarak bir arada kullanma veya tek disiplinlilik konusunda modern bilgi yapılarından ayrılmakta başarılı olduğunu söylemek mümkündür. Toplumsal ilişkileri, siyasi iktidarı ve kapitalist ekonomik sistemi bütüncül bir yaklaşımla açıklamaya çalışmıştır. Örneğin sistemin işleyişini sağlamak adına kilit bir kavram olan hegemonya siyasi iktidarı temsil ettiği kadar kültür ve ekonomik sistem ile de ilişkilidir. Toplumsal gerçekliğin bütünlüklü yapısını, iddia ettiği gibi, disiplinlerin sınırlarını kaldırarak ve birbiriyle iç içe geçmiş bilgiyi elde etmeye çalışarak, parçalamamıştır.

4.2. Avrupa Merkeziliğinin Sınırlarının Zorlanması

Wallerstein Avrupa merkeziliği aşamadığı konusunda sıklıkla eleştirilmektedir ve aslında buna neden olacak fazlaca unsuru da analizinde barındırmaktadır. Çünkü dünya-sistemleri analizinin odaklandığı başlıca sorunsal Avrupa'dan kaynaklanmaktadır, kullandığı kavramlar Avrupa'da doğan modern bilgi yapılarında üretilmiştir, örnekleri ve referansları Avrupa'dan gelmektedir (Frank & Gills, 2003: 90). Avrupa dışı bölgeler analizde yer almamakta ve tarih yazımına Avrupa'nın özneliği yansırken diğer devletler pasif katılımcılar olarak yer almaktadır. Fakat doğru bir yargıya varmak için bu unsurlara daha yakından bakmak gerekmektedir.

Wallerstein, dünya-sistemleri analizini temelde içinde bulunduğumuz toplumsal gerçeğin bilgisini elde etmek için geliştirmiştir. Ona göre sosyal bilimcilerin görevi tarihsel sistemleri ve daha özelden içinde bulunduğumuz tarihsel sistemi çözümlenmek, sistemlerdeki örgütleyici ilkeleri açığa çıkarmak, kurumların işleyişini ve tarihsel dalgalanmalarını açıklamaktır. Bu açıdan Avrupa üzerindeki yoğun ilgisi anlaşılabilir zira bu sistemin çıkış noktasını, sistemin kurumlarını ve jeokültürel kodlarını Avrupa'ya dayandırmaktadır. Ancak analizinin odağına Avrupa'yı oturturken, diğer bölgeleri ihmal ettiğine yönelik eleştirilerin haklılık payı bulunmaktadır. Sistemin oluşumu ve işleyişi tamamen Avrupa'nın inisiyatifinde görünmekte ve diğer bölgeler işlevsizleştirilmekte veya etkisizleştirilmektedir.

Diğer taraftan, içinde bulunduğu modern bilgi yapılarından kolayca sıyrılması söz konusu olmadığı için Avrupalı bilime, kavramsal bağlılığı anlaşılabilir. Fakat dayandığı referansların Avrupalı olması ideolojik bir bağlılığın devam edip etmediği sorunu doğurmaktadır. Bu noktada özellikle Weber'in tözal rasyonalite konusunda kaynak gösterilmesinde görülebilecektir. Ancak Avrupalı referansları, örnekleri ve kavramları Avrupa merkeziliğe karşı kullanmasının, Avrupa merkeziliği üretmesi ile aynı anlama gelmediğini gözden kaçırmamak gerekmektedir.

Bu konuda dünya-sistemleri analizinin özdüşünümünü yapmak için, Wallerstein'in Avrupa merkeziliğinin ilkeleri olarak belirlediği unsurlara da bakmak gerekmektedir. Öncelikle tarih yazımı konusunda, Wallerstein'in Avrupa'yı konu edinmesi, benimsediği tarih yazımı stratejisi ile tutarlıdır. Onun stratejisi, Avrupa'nın yaptığı her şeyin yanlış analiz edildiği savına ve hem bilim hem de siyasi dünya için olumsuz ve tehlike sonuçlar yarattığı temeline dayanmaktadır. Dolayısıyla tarih yazımında Avrupa'nın özneliğini olumsuzlayan veya olumsuz sonuçlarını ortaya koymayı amaçlayan bir yaklaşımı benimsemiştir. Nitekim bu, Wallerstein'in bu konuda kendisine yapılan eleştirilere yönelik yaptığı açıklamadan anlaşılmaktadır. Wallerstein, "Avrupa merkezci olmak bir yana, benim analizim Avrupa'yı egzotikleştiriyor. ...Avrupa ve dünya, belki günün birinde Avrupa'nın (ve onun aracılığıyla dünyanın) başına dert olan bu korkunç hastalıktan (modern dünya-sistemi veya kapitalist dünya-ekonomisi) kurtarılacaktır" ifadelerine yer vererek tutarlılığını göstermiştir (Wallerstein, 2003d: 532).

Avrupa merkeziliğinin diğer ilkelerine bakıldığında Wallerstein'in analizine eleştirilerini yansıttığı görülmektedir. Örneğin tarih yazımı konusunda Avrupa'nın olumsuzlanması, aynı zamanda evrenselliğinin diğer ilkesi olan medeniyeti saf dışı bırakmaktadır. Çünkü olumsuz bir aktörün, diğer medeniyetlerden farklı ve üstün bir medeniyeti temsil etmesi söz konusu değildir. Aydınlanmanın ilerleme ilkesine karşı çıkararak, bir sistem sona erdiğinde yerine gelecek olanın daha iyi olup olmayacağını belirsizliği üzerinde durmaktadır. Bilginin ilerlemeci

bir mantıkla değil, fakat karmaşık ve döngüsel süreçlerle ilerlediğini belirtmektedir. Benzer şekilde evrensellik ilkesini, tarihsellik yaklaşımı ile dışlamıştır. Bilgi evrensel değil aksine içinde bulunduğu tarihsel sistemin yapısında inşa edilmektedir ve değerden bağımsız bilgi söz konusu değildir. Bilginin inşa ve değer bağımlı boyutu da objektif bilginin olmadığını işaret etmektedir. Fakat bu aşama tarihi bağlam ya da sistem içerisinde evrensel bir bilginin olduğu kabulüne parantez açmak gerekmektedir. Nitekim daha önce belirtildiği gibi tarihi sistemden elde edilen bilginin tüm dünyaya genellenmesi neticesinde, tikel özgünlüklerin ihmal edilmesi söz konusu olmaktadır.

Wallerstein modern bilimin kapitalizmin dinamikleri ile doğduğunu ve ürettiği bilginin de içinde bulunduğu bağlamda inşa edildiğini belirtmektedir. Dünya-sistemleri analizi yaklaşık bin beş yüzyıllık Avrupa kaynaklı bilgi yapılarının içinde oluşmuş ve bu yapıları aşmaya çalışmıştır. Ele alınan açılardan bakıldığında, içinde doğduğu bilgi yapılarının Avrupa merkezci kısıtlarını göz önüne alarak, Avrupa merkezliği zorladığı gerçeği kabul edilmelidir fakat aşığı söylemek tartışmalıdır.

4.3. Tözel Rasyonaliteye Dönüş

Modern bilgi yapılarında rasyonalist bilimci, tarafsız, ampirik, evrensel doğruları arayan, karmaşık gerçeklikleri çözümleyerek basit olanı keşfeden, nihai nedenleri değil etkili nedenleri açığa çıkaran kişileri ifade etmektedir. Bununla birlikte Weber'in amaçsal rasyonaliteyi ön plana çıkarması da Aydınlanmanın ruhunu taşımaktadır. Bu rasyonalitelere karşın Wallerstein, eylemi, etik, siyasi, eşitlikçi ya da başka nihai amaçlara ilişkin belli ölçütlerle değerlendiren tözel rasyonalitenin üzerinde durmuştur.

Wallerstein modern rasyonalist bilim adamının takınması gereken tüm unsurları dışlamış aksine daha önce bahsedildiği gibi bu niteliklere sahip bilginin mevcudiyetini sorgulamıştır. Ona göre sosyal bilimci değer bağımlı, tarihsel-toplumsal gerçekleri arayan, karmaşık gerçekleri makro/bütüncü düzeyde ele alan ve salt ampirik olanın değil gerçekliğin her boyutuna dikkat eden kişidir. Bu noktada Wallerstein'in dünya-sistemleri analizi modern bilgi yapılarının merkezine aldığı rasyonaliteden bir kopuşu sergilemektedir.

Tözel rasyonaliteye daha fazla dikkat etmemiz gerektiğini belirten Wallerstein, bu önerisiyle paralel bir yaklaşıma sahiptir. Ona göre dünya-sistemleri analizi kapitalist ekonomik eşitsizliklere, iktidar ilişkilerine ve bunların etkisi ile kurumsallaşan modern sosyal bilime karşı ahlaki bir protestodur. Wallerstein dünya-sistemleri analizini yani eylemi, bu ahlaki değer ile sınamaktadır. Bu anlamda Freud'un irrasyonel görülen davranışların temelinde yatan mantığı ortaya çıkardığımızda rasyonel görülebileceğini belirttiği gibi, modern bilgi yapıları açısından bakıldığında Wallerstein'in irrasyonel olarak değerlendirilecek olan analizinin, arkasındaki ahlaki motivasyon ile ele alındığında oldukça rasyonel olduğu anlaşılacaktır. Çünkü onun amaçlarına ulaşmada yol gösterici bir faktör olarak gördüğü tözel rasyonalite, tam da modern yapılara göre rasyonel olanı sorunsallaştırmayı ve değer yüklü olmayı içermektedir. Ahlaki bir misyonu hedeflemesi anlamında, analizini teorik anlamda tözel rasyonaliteye dayandırmıştır. Wallerstein modern dünya-sistemi analizi ile içinde bulunduğumuz tarihsel döneminin ekonomik, sosyal, siyasal ve bilimsel formasyonlarının barındırdığı hiyerarşi, sorun ve kısıtlara ilişkin değerlendirme yapmaktadır. Böylece sistemin yapısal sorunları ve açıkları ortaya çıkmaktadır. Ancak iyiden çok doğruyu araması modern dünya-sisteminin sorunlarını aşmaya



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

yarayacak ip uçlarının geri planda kalması ile sonuçlanmıştır. Wallerstein sistemin kusurlarını ortaya çıkarmakta ancak nasıl değişeceğine dair kapsamlı bir çıkarım ya da önerme yapmamaktadır. Fakat modern dünya-sisteminin bilgi yapıları üzerine yaptığı çalışmaları bu eleştirinin dışında tutmak gerekmektedir. Wallerstein sosyal bilim epistemolojisi üzerine yaptığı çalışmalar ve araştırmalar ile yeni bir sosyal bilimin önüne açmaya çalışmıştır. Bu amaç için sosyal bilimcilere düşen görevler ve ahlaki sorumluluk üzerinde durmuş ve yönlendirici çalışmalar yapmıştır. Bu anlamda modern dünya-sisteminin değişimi konusunda yeterince hissedilmeyen tözel rasyonalitenin modern dünya-sistemi bilgisini edinme motivasyonunu oluşturduğu anlaşılmaktadır. Wallerstein'in modern dünya-sistemi sorunlarını, bilgi yapılarından başlayarak aşmaya çalıştığını düşünmek mümkündür.

4.4. ZamanUzay

Düşüncenin öncüllerini sağlayan kategoriler olarak gördüğü *ZamanUzayın*, bilgi dünyasının yeniden inşası vazifesinin merkezinde gören Wallerstein, analizinde üç boyutlu *ZamanUzay* yaklaşımına sıkı sıkıya bağlılık göstermiştir. Bu bağlılık hem *ZamanUzayın* bilginin içinde olduğu bağlamlar olarak verdiği önemde hem de üç *ZamanUzay* boyutunu uygulamasında görülmektedir.

Wallerstein modern bilgi yapılarının aksine *ZamanUzayı* dışsallaştırmamış, fakat bilgi inşa sürecinin beşiği haline getirmiştir. Bilgi ancak içinde üretildiği zaman ve uzayda geçerlidir. Dolayısıyla bilgiyi koşullandıran bir bağlam vardır ve bu açıdan bilginin mahiyeti ancak bağlamı ile anlaşılabilir. Zaten *ZamanUzayın* bu işlevine verdiği önem yapısal *ZamanUzay* boyutunda açıkça görülmektedir. Bu boyut, uzun bir dönemi, bir sistemin kuruluşundan sonuna kadar olan dönemi kapsamaktadır, fakat dönüşüm yaşadığı son zamanı değil. Bu *ZamanUzay* içinde bulunduğumuz tarihsel sistemin özelliklerini, işleyiş mekanizmalarını, sınırlarını daha genel bir şekilde sistemin yapısını ortaya çıkartmaktadır. Bu sayede bilginin meydana geldiği geniş arka plan anlaşılmaktadır. Modern dünya-sistemi analizinde, sistemin yapısal unsurlarına, denge mekanizmalarına ve iş bölümüne verdiği ağırlık, yapısal *ZamanUzayı* ne derecede ciddiye aldığını göstermektedir.

Bununla birlikte yapısal *ZamanUzayda* sistemin uzun vadede değişecek fakat kısa vadede gerçekten değişmeyecek olduğu kabulü bir durağanlık-sabitlik sorunu yaratmaktadır. Örneğin modern dünya-sisteminde, devletler arası iş bölümü katı bir yapı olarak alınmaktadır. Böyle bir yaklaşım sistemin çatallaşıp dönüşeceği zamana kadar temel özelliklerinin kalıcı olacağı sonucunu doğurmaktadır. Böyle bir ön kabul örneğin kapitalizmin neden olduğu eşitsizlik ortadan kaldırmak adına mücadeleyi anlamsız hale getirmektedir. Modern dünya sistemine yönelttiği tüm eleştirilere rağmen, sistemin içindeki aktörlerin sistemin yapısını değiştirecek etkisi olmayacaksa öyleyse modern dünya-sistemleri analizinin de bir önemi kalmayacaktır.

Fakat aynı zamanda Wallerstein gerçekliğin karmaşık olduğunun ve verili olmadığının bilincinde olarak daha kısa zaman dilimlerini içeren döngüsel-ideolojik *ZamanUzay* boyutuna analizinde yer vermiştir. Bu boyut özellikle sistemin değişim olanaklarını ortaya koymakta hem de sistemin düzenleyici mekanizmaları olarak çalışmaktadır. Modern dünya-sistemi analizinde bu boyut 50-60 yıllık *Konradieff döngüler* olarak belirmiştir. Bu dönemler üretim, kar kaynakları ve finansal piyasalar arasındaki dinamik ilişkiye ışık tutmaktadır. *Konradieff döngüler*, üretim ve yüksek karın yaşandığı, sermaye birikimlerinin yoğun olduğu A ve düşük



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscoeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

karın, finansal gelirin ve âtil kalan sermayenin bulunduğu B dönemi olmak üzere iki dönemden oluşmaktadır. Bu dalgalanmalar sistemin nefes alışığı verişii gibi, sisteme yaşamsal bir fonksiyon sağlamaktadır. Bu yönü döngüsel-ideolojik *ZamanUzay* boyutunun düzenleyici özelliğini göstermektedir. Bununla birlikte bu döngüler değişime dair mesajlar da vermektedir, çünkü kapitalist sistemin kalbi olan sermayenin, organik bileşenleri arasındaki ilişkilerin yönünü yansıtmaktadır. Dolayısıyla bu döngülerden sistemin gidişatına ilişkin bilgi elde etmek mümkündür.

Son olarak, Wallerstein kısa ve çok nadir gerçekleşen sistemin değişim/kırılma anı olan dönüşümsel *ZamanUzaya* yer vermiştir. Wallerstein içinde bulunduğumuz zamanın böyle bir dönem olduğunu belirtmekte ve bu noktada sosyal bilimcinin üzerine düşen görevlere odaklanmaktadır. Nihai durumda *ZamanUzay* konusunda Wallerstein'in analizinde bir tutarlılık olduğu görülmektedir.

5. Sonuç

Dünya-sistemleri analizini 19. yüzyılın ortasından itibaren gelişmeye başlayan sosyal bilim araştırmalarının *a priori* varsayımlar kümesine karşı bir protesto olarak gören Wallerstein, geliştirmeye çalıştığı yaklaşımını bu analiz ile denemiştir. Bu deneme sosyal bilimler bilgi yapılarına meta-teorik açıdan önemli katkılar sunmaktadır. Bu katkıların temel unsurunu ise bilginin bütünlüğü varsayımı oluşturmaktadır. Wallerstein bilginin disiplin sınırları ile ayrılmasının yanlışlığı üzerinde titizlikle durmuştur. Bu nedenle analiz birimini "tarihsel sistem" olarak kavramsallaştırılmaktadır. Toplum yerine bu kavramı seçmesini toplumun devletle yarattığı merkezi çağrışımdan ve zaman/mekân sınırlamalarından kaçınmak için tercih ettiğini belirtmektedir (Wallerstein, 1999b: 344). Bir tarihsel sistem, ekonomi (iktisat), siyasal formasyon (siyaset), sosyo-kültürel yapı (sosyoloji) ve tarihsel süreci (tarih) bir arada barındırmaktadır. Uygulamada bu alanların hiçbiri birinden özerk olarak işlemezken teoride ayrı disiplinlere bölünmeleri bilgiye ulaşmayı zorlaştırmaktadır. Dünya-sistemleri analizi disiplinlerin sınırlarını aşarak, bütün bir bilgiye ulaşma noktasında analitik bir çerçeve sunmaktadır.

Bilginin bütünlüğüne dayanan analitik çerçevenin sosyal bilimler sosyolojisine ontolojik, epistemolojik ve metodolojik katkıları bulunmaktadır. Öncelikle Wallerstein ontolojiyi katmanlaştırmaktadır. Nitekim tarihsel sistem ekonomik, siyasi ve kültürel katmanlardan oluşan bir bütünü temsil etmektedir. Ontolojinin katmanlaştırılması *Methodenstreit* olarak anılan yöntem kavgasını anlamsızlaştırmaktadır. Çünkü ontolojinin farklı katmanları için gerekli olan *nomotetik* ve *idiografik* analiz biçimleri birbirine karşıt ya da farklı olarak değerlendirilmemektedir. Aksine *nomotetik* analizin üzerinde durduğu düzenlilikler ile *idiografik* analizin tikel anlatıları uyumlaştırılmıştır. Öyle ki, analiz zamanda uzun ve uzayda geniş birtakım düzenliliklere ya da yönetici mantığa sahip dolayısıyla o tarihsel süreç içerisinde genellenebilir çevrimsel ritimlere odaklanmaktadır. Fakat diğer taraftan sistemik çevrimler de ebedi olgular olarak düşünülmemiştir. Dönüşümsel *ZamanUzay*'ın ardından dünya-ekonomi ve onun çerçevesinde genellenen bilgi tarihin akışı içinde tikel bir anlatıya dönüşecektir. Dolayısıyla dünya-sistemi genel yasaları olan tikel bir sistemi temsil etmektedir. Sosyal bilimler metodolojisinin dikotomik yapısının aşılabilir olduğu anlaşılmaktadır.



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscoeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

Wallerstein'in yaklaşımının diğer önemli katkısı ise bilimsel araştırmanın normatif değerine yaptığı vurgudan kaynaklanmaktadır. Araştırmacının tamamen değer yargılarından bağımsız olduğu kalıp yargının aksine tözel rasyonaliteyi entelektüel çabanın merkezine oturtmaktadır. Araştırmacının görevi yalnızca doğruları bulmak değil aynı zamanda iyiyi aramak olarak ortaya konulmuştur. Sosyal bilimci tarihsel sistemin sosyal gerçekliğini verili olmadığını unutmadan açıklamaya çalışırken ütöplastik sorumluluklarını da taşıması gerekmektedir. Dolayısıyla analizin katkıları teorik düzeyde sınırlı kalmamış, araştırmacıları yönlendirerek Avrupa merkezcilikten uzak bütöncöl bilgi için gerekli tutumun pratik bir örneği haline gelmiştir.

Wallerstein sosyal bilimin modern bilgi yapılarına yönelik yaptığı eleştirileri ile yeni bilgi biçimi için bir yol açmıştır. İdealle ettiği sosyal bilim yapısını kendi analizi üzerinde epistemolojik özdüşünümü yapıldığında uzun süreli ve makro bilgi elde etmek için uygun bir analiz geliştirdiği görölmektedir. Fakat bu bilgiyi elde etmeyi mümkün kılan yapısal *ZamanUzay* boyutuna atfettiği önem ve bu aşamada kapitalist ekonomik sistem ile devletler sistemi arasındaki ilişkiyi determinist bir yaklaşımlar ele alması, geliştirdiği analizin önüne geçmiştir. Dünya-sistemleri analizi, kapitalist ekonomik sistemle birlikte bu sistemin işleyişini sağlayan hegemonyadan (siyasal alandan) jeoköltürel (toplumsal ve entelektüel alana) kadar geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır. Buna rağmen sıklıkla devletler arası küresel iş bölümünden oluşan ekonomik yapısı ya da daha az olmak üzere hegemonik siyasal yapısı ile anılmaktadır.

Bu ihmal pek çok disiplin ve çalışma alanı için geçerli olmaktadır. Dünya-sistemleri analizi özellikle kalkınma çalışmalarına yaptığı katkılar ile anılmaktadır. Uluslararası politik ekonomi çalışmalarında ve Bağımlılık yaklaşımları ile dünya-sisteminin ekonomik boyutu öne plana çıkartılmaktadır. Fakat bu durum Wallerstein'in yaklaşımının aksine dünya-sistemleri analizini nomotetik alana hapsedme olasılığını ortaya çıkarmaktadır. Çünkü küresel iş bölümü ve bundan kaynaklanan eşitsiz mübadele gibi yapısal sorunların, dünya-sisteminin ekonomik boyutunun genel yasalarını oluşturmaktadır. Yalnızca ekonomik ve siyasal boyutu ile ele almak bütöncöl bir analizi verili gösterme tehlikesini içermektedir.

Wallerstein disiplinlerin mevcut yapılarının üstesinden gelinmesi gereken bir engel olduğunu düşünmenin, kolektif olarak ulaşılmış bilginin olmadığı anlamına gelmediğini belirtmektedir (Wallerstein, 2011: 48). Yani sosyal bilimlerin örgütlenmesinde düzeltilmesi gereken sorunlara rağmen, doğru bir tutumla bütöncöl bilgi elde etmek mümkündür. Dünya-sistemleri analizi bu tutumun pratik bir örneğini sunmaktadır. Bu nedenle her disiplinin ve disiplinlerin sınırları içindeki kuramların ayrı bir noktayı aydınlattığı bütöncöl bir alanın anlaşılması ve sorunların çözölməsi için, akademisyenlerin disiplinlere ve kuramlara taraf olması veya kuramların geçerliliğini tartışması yerine, elde edilen bilgilerin bütönlüğünü kabul etmesi daha yararlı olacaktır. Bunun ötesinde dünya-sistemleri analizinin epistemolojik yaklaşımı ile uyumlu olması ve Wallerstein'in hakkının teslim edilmesi için dünya-sistemleri analizinin bütöncöl hali ile çalışılması gerekmektedir. Bütöncöl bir değerlendirme, disiplinin Avrupa merkezci ve hem kuramsal hem de epistemolojik anlamda parçalı yapısının, bilgiye ulaşma yolundaki engellerini aşmak adına yararlı olacaktır.



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscoeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

Kaynakça

- Braudel, F. (1992). *Tarih Üzerine Yazılar*. M. A. Kılıçbay (Çev.). İstanbul: İmge.
- Cox, R. (1987). *Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History*. New York: Columbia University Press.
- Foucault, M. (1999). *Bilginin Arkeolojisi*. V. Urhan (Çev.). İstanbul: Birey Yayıncılık.
- Frank, A. G. & Gills, B. K. (2003). 5000 Yıllık Dünya Sistemi: Disiplinler Arası Bir Giriş , A. G. Frank & B. K. Gills (Der.), E. Soğancılar (Çev.). *Dünya Sistemi: Beş Yüzyıllık mı, Beş Binyıllık mı?*. İstanbul: İmge.
- Freud, S. (1963). *General Psychological Theory: Pater on Metapsychology*. P. Rieff (Ed.). New York: Collier.
- Freud, S. (2010). *The Interpretation of Dreams*. J. Strachey (Çev.). New York: Basic.
- Gramsci, A. (1999). *Selection from the Prison Notebooks*. Q. Hoare & G. N. Smith (Ed.). London: ElecBook.
- Griffiths, T. G. & Knezevic, L. (2009). World-Systems Analysis in Comparative Education: An Alternative to Cosmopolitanism. *Current Issues in Comparative Education*, 12(1).
- Gulbenkian Komisyonu. (2016). *Sosyal Bilimleri Açın: Sosyal Bilimlerin Yeniden Yapılanması Üzerine Rapor*. Ş. Tekeli (Çev.). İstanbul: Metis.
- Hopkins, T. K. & Wallerstein, I. (2000). *Geçiş Çağı: Dünya Sisteminin Yörüngesi*. N. Ersoy vd. (Çev.). İstanbul: Avesta.
- Kuhn, T. S. (1995). *Bilimsel Devrimlerin Yapısı*. N. Kuyaş (Çev.). İstanbul: Alan.
- Lee, R. E. (2007). Karmaşıklık Çalışmaları. R. E. Lee & I. Wallerstein (Der.), A. Babacan (Çev.). *İki Kültürü Aşmak*. İstanbul: Metis.
- Lee, R. E. & Wallerstein, I. (2007). Giriş: İki Kültür. R. E. Lee & I. Wallerstein (Der.), A. Babacan (Çev.). *İki Kültürü Aşmak*. İstanbul: Metis.
- Said, E. (1998). *Oryantalizm*. N. Uzel (Çev.). İstanbul: İrfan.
- Scott, J. W. (1989). *Gender and the Politics of History*. New York: Columbia University Press.
- Wallerstein, I. (1988). The Inventions of TimeSpace Realities: Towards an Understanding of our Historical Systems. *Geographical Association*, 73(4).
- Wallerstein, I. (1993). *Jeopolitik ve Jeokültür*. M. Özel (Çev.). İstanbul: İz.
- Wallerstein, I. (1996). Social Change? Change is Eternal. Nothing ever Changes. *III Congresso Porgues De Sociologia*. retrieved from https://aps.pt/wp-content/uploads/2017/08/DPR49300c8d382ef_1.pdf.
- Wallerstein, I. (1997). Eurocentrism and its Avatars: The Dilemmas of Social Science. *Sociological Bulletin*, 46(1).
- Wallerstein, I. (1998). The Time of Space and the Space of Time: The Future of Social Science. *Political Geography*, 17(1).

- Wallerstein, I. (1999a). The Structures of Knowledge of How Many Ways Mae We Know?. D. Aerts et al. (Eds.), *Einstein Meets Magritte: An Interdisciplinary Reflection on Science, Nature, Art, Human Action and Society*. Dordrecht: Springer.
- Wallerstein, I. (1999b). *Sosyal Bilimleri Düşünmemek*. T. Doğan (Çev.). İstanbul: Avesta.
- Wallerstein, I. (2000a). *Bildiğimiz Dünyanın Sonu: Yirmi Birinci Yüzyılın Sosyal Bilimi*. T. Birkan (Çev.). İstanbul: Metis.
- Wallerstein, I. (2000b). *The Essential Wallerstein*. New York: The New.
- Wallerstein, I. (2000c). Globalization or the Age of Transition?. *International Sociology*, 15(2).
- Wallerstein, I. (2001). *Ütopistik ya da 21. Yüzyılın Tarihsel Seçimleri*. T. Doğan (Çev.). İstanbul: Avesta.
- Wallerstein, I. (2003a). *Amerikan Gücünün Gerileyişi*. T. Birkan (Çev.). İstanbul: Metis.
- Wallerstein, I. (2003b). *Yeni Bir Sosyal Bilim İçin*. E. Abadoğlu (Çev.). İstanbul: Aram.
- Wallerstein, I. (2003c). *Liberalizmden Sonra*. E. Öz (Çev.). İstanbul: Metis.
- Wallerstein, I. (2003d). Dünya-Sistemleri Kavramına Karşı Dünya-Sistemi Kavramı: Bir Eleştiri, A. G. Frank & B. K. Gills (Der.), E. Soğancılar (Çev.). *Dünya Sistemi: Beş Yüzyıllık mı, Beş Binyıllık mı?*. İstanbul: İmge.
- Wallerstein, I. (2010). *Avrupa Evrenselciliği: Gücün Retoriği*. A. U. Kılıç (Çev.). İstanbul: bgst.
- Wallerstein, I. (2011). *Dünya-Sistemleri Analizi: Bir Giriş*. E. Abadoğlu & N. Ersoy (Çev.). İstanbul: bgst.
- Weber, M. (1978). *Economy and Society*. G. Roth & C. Wittich (Eds.). London: University of California.

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.

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



Epistemological Approach and Self-Reflection of Immanuel Wallerstein's World-Systems Analysis

Şeyda Güdek-Gölçek

Extended Abstract

Immanuel Wallerstein aimed to understand the modern world in its entirety, in the context of both reality and its epistemological approach to reaching this reality, with world-systems analysis, which is heavily emphasized. For him, the historical system is based on the division of labor, which are integrated structures of production, a set of organizing principles and institutions, and an identifiable life span. Therefore, for Wallerstein, the system is beyond an analysis level, an analytical perspective that includes different knowledge structures of social science thought, but it is not a theory.

The types of historical systems that are the epistemological object of world-systems analysis vary. Wallerstein states that three types of historical systems have been experienced: mini-systems, world empires and world economies. The modern world-system, which is expressed as the third historical period in Wallerstein's analysis of world systems, was first created in Europe in the 1500s AD. The system spread all over the world within a few centuries due to the aggressive and expansionist capitalist world-economy. The infrastructure of this system is the world-economy based on unlimited capital accumulation, operating within the periphery, semi-periphery, and center relations in a global division of labor network. Hegemony, which imposes its will and order to ensure stability in the society of sovereign states that constitute the political framework, is in a geopolitical position. The structure that prevents the creation of an alternative to the system is geoculture.

Geoculture covers a wide range of fields from ideologies to anti-systemic movements and from culture where Western values are universalized to the social sciences. According to Wallerstein, there is a direct correlation between the establishment of a durable geoculture in which the modern world-system can live and the institutionalization of the social sciences. The intellectual classes have become the target because of the spread of liberal beliefs, which is the geoculture of the modern world-system, and the need to train people with knowledge suitable for this structure. In this respect, social science is crucial for the establishment of liberal geoculture.

The symbiotic relationship between the modern world-system and social science explains why Wallerstein put so much emphasis on the scientific structures of social science. World-systems analysis reflects Wallerstein's effort to develop a new social science approach. His criticisms of the epistemological structure of social science and the form of organization based on different disciplines are not remain at the theoretical level, but by finding an application area, it represented an important experiment. World-systems analysis contains important clues in terms of aiming at a new perspective or reform of the structure of social science. It is therefore necessary to view deeper into the theoretical approach behind the development of world-systems analysis. For this reason, in this study, an epistemological analyzes of world-systems analysis is made and it is tried to be understood to what extent Wallerstein meets his criticisms of social science in his own analysis. It is aimed to evaluate the feasibility of the social science

understanding that he is trying to realize. In this context, it is aimed to make an epistemological self-reflection of world-systems analysis.

Depending on Wallerstein's criticisms of social science, self-reflection was made on four main issues. The first of these issues is the epistemological polarization of social science, consisting of idiographic-nomothetic duality, and its division into disciplines. Afterwards, the Eurocentrism of social science, its adherence to instrumental rationality and the problematic TimeSpace approach are examined. By examining Wallerstein's criticisms of modern knowledge structures over these four subjects, the analytical framework he idealized has been tried to be drawn. Then, a self-reflection of the world-system analysis was made on these four topics.

The analytical framework based on the integrity of knowledge presented by Wallerstein has ontological, epistemological, and methodological contributions to social sciences. First, Wallerstein stratifies ontology. The historical system represents a whole consisting of economic, political, and cultural layers. The stratification of ontology transcends the methodological fight known as Methodenstreit. The forms of nomothetic and idiographic analysis required for different layers of ontology are not considered to be opposite or different from each other. On the contrary, the regularities emphasized by nomothetic analysis and the particular narratives of idiographic analysis are harmonized. Wallerstein's analysis focuses on a set of regularities long in time and wide in space, or cyclical rhythms that can be generalized within the historical process. But systemic cycles were not considered eternal phenomena either. After the Transformational TimeSpace, the world-economy and the information generalized within its framework turn into a particular narrative in the course of history. The world-system thus represents a particular system with general laws. It is understood that the dichotomous nature of the social sciences methodology can be overcome.

Another important contribution of Wallerstein's approach stems from his emphasis on the normative value of scientific research. Contrary to the stereotype that the researcher is completely independent of value judgments, he places substantive rationality at the center of intellectual effort. The task of the researcher is not only to find the truth, but also to seek the good. While the social scientist is trying to explain the social reality of the historical system without forgetting that it is not ahistorical, he must also bear utopian responsibilities. Therefore, the contribution of the analysis is not limited at the theoretical level, it become a practical example of the attitude required for holistic knowledge away from Eurocentrism by guiding researchers.

With his critiques of modern knowledge structures of social science, Wallerstein pave the way for a new form of knowledge. When the epistemological self-reflection of his analysis is made according to the social science structure he idealizes, it is seen that he develops an appropriate analysis to obtain long-term and macro knowledge. However, the importance he attributed to the structural TimeSpace dimension and his deterministic approach to the relationship between the capitalist economic system and the state system constitute the limitation of the analysis.

World-systems analysis covers a wide range from hegemony (political area) to geocultural (social and intellectual area) that ensures the functioning of the capitalist economic system



Güdek-Gölçek, Ş. (2023). Immanuel Wallerstein'in Dünya-Sistemleri Analizinin Epistemolojik Yaklaşımı ve Özdüşünümü. *Fiscaeconomia*, 7(1), 885-910. Doi: 10.25295/fsecon.1180282

together with this system. Despite this, it is often referred to with its economic structure consisting of a global division of labor between states or its hegemonic political structure. This neglect is seen in many fields of study. World-systems analysis is particularly noted for its contributions to development studies. The economic dimension of the world-system is brought to the fore with the international political economy studies and the Dependency theory. However, this tendency raises the possibility of confining world-systems analysis to the nomothetic field, contrary to Wallerstein's approach. Structural problems such as the global division of labor and the resulting unequal exchange form the general laws of the economic dimension of the world-system. Dealing with only its economic and political dimensions entails the danger of making a whole analysis categorical.

Wallerstein states that the fact that the boundaries of the disciplines are an obstacle to be overcome does not mean that holistic knowledge cannot be achieved. In other words, although there are issues that need to be reformed in the organization of social sciences, it is possible to obtain holistic knowledge with the right attitude. World-systems analysis provides a practical example of this attitude. For this reason, it would be more beneficial for academics to accept the integrity of the information obtained, rather than being a party to disciplines and theories or discussing the validity of theories, in order to understand a holistic field in which each discipline and the theories within the boundaries of the disciplines illuminate a separate point and to solve the problems.



Research Article/Araştırma Makalesi

Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları

Differences of University Students' Awareness of Sustainable Development by Demographic Characteristics

Gülay ÖRMECİ GÜNEY¹

Öz

Bu çalışmanın amacı sürdürülebilir kalkınma farkındalığına yönelik üniversite öğrencilerinin demografik özelliklerine göre farklılıklarının var olup olmadığının tespit edilmesidir. Çalışma kapsamında nicel veri toplama yöntemlerinden biri olan anket tekniğinden yararlanılmıştır. Hazırlanan anket formları, Google Forms dijital platformuna yüklenmiş dijital ve sanal ortamlarda; WhatsApp ve online formlar aracılığı ve gönüllü katılım esaslı ile üniversite öğrencilerine ulaştırılmıştır. Sosyal medya ve internet uygulamaları aracılığıyla kolayda örnekleme yöntemi ile ulaşılan ve çalışmanın anketine katılmayı kabul eden üniversite öğrencileri çalışmanın örneklemini oluşturmuştur. Araştırmanın amacı doğrultusunda hazırlanan ankete gönüllü katılımlar ile toplanan verilerden hatalı, eksik anket formlarının ayıklanması sonrası kalan 599 öğrenciden elde edilen verilere Kruskal Wallis ve Whitney U testleri yapılmıştır. Yapılan testler sonucunda "öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak demografik özelliklerine göre anlamlı farklılık gösterir" ana hipotezi sosyal, ekonomik ve çevresel faktörler çerçevesinde kabul edilmiştir.

Jel Kodları: Q001, Q56, Q32, O10, D10

Anahtar Kelimeler: Tüketim, Sürdürülebilirlik, Kalkınma.

Abstract

The aim of this study is to determine whether there are differences according to the demographic characteristics of university students for sustainable development awareness. The survey technique, which is one of the quantitative data collection methods, was used within the scope of the study. Prepared survey forms are uploaded to Google Forms digital platform in digital and virtual environments; it was delivered to university students via WhatsApp and online forms on the basis of voluntary participation. The sample of the study consisted of university students who were reached by the convenience sampling method through social media and internet applications and those accepted to participate in the survey of the study. Kruskal Wallis and Whitney U tests were applied to the data obtained from the remaining 599 students after removing the incorrect and incomplete questionnaire forms from the data collected by voluntary participation in the survey prepared in line with the purpose of the research. As a result of the tests, the main hypothesis that "students' awareness of sustainable development differs statistically according to their demographic characteristics" was accepted within the framework of social, economic and environmental factors.

Jel Codes: Q001, Q56, Q32, O10, D10

Keywords: Consumption, Sustainability, Development.

¹ Dr. Öğretim Üyesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, hgulay@mu.edu.tr, ORCID:0000-0002-0398-6640



1. Giriş

Gelecek nesiller ve sürdürülebilir kalkınma olgusunun, başta gençler olmak üzere bütün toplumu içeren bir fenomen olduğu gerçeği her geçen gün biraz daha anlam kazanmaktadır. Yalnızca kendi toplumlarımızı değil, tüm dünyayı ve geleceğin dünyasını etkileyen üretim ve tüketim için her gün önemli kararlar alır ve uygularız. Bu kararlarımız içerisinde bireysel ve toplumsal olarak sosyo-ekonomik çevremizi etkileyen davranış biçimlerimizde çevresel duyarlılığı ve sürdürülebilirliği dikkate alabilmek için ortak ve bilinçli çaba harcamamız kaçınılmazdır. Bu bireysel ve toplumsal olarak hepimizin sorumluluğundadır. Gelişen, değişen ve dönüşen dinamik bir yapı olan toplumun sosyo-ekonomik faaliyetlerindeki bu sorumluluk ekonomik büyüme ve kalkınma konusuna yaklaşımı zamanla daha bilinçli/farkındalıklı yapmayı gerektirmiştir.

Ekonomik büyüme ve kalkınma birbirinden farklıdır. Büyüme genellikle üretim miktarı ya da gelirdeki artışı ifade ederken, kalkınma ise ülkede üretim hacmini ve potansiyelini arttıran kurumsal, yapısal ve sayısal olarak belirleyici değişimleri de ifade eder (Gönel, 2013: 10). Kalkınma salt ekonomik büyümede yer alan nicel değerlerden çok daha fazlasıdır. Esasında kalkınma, büyümenin yanı sıra değişimi de beraberinde getiren ciddi bir dönüşüm sürecidir.

Geçmişten günümüze II. Dünya Savaşı sonrasında hızlanan iktisadi kalkınma gayretleri, silahlanma hızında yaşanan yarış, tahrip gücü çok yüksek silahların kullanıldığı savaşlar, nükleer denemeler biyosferdeki dengeleri bozmuştur (Oskay, 2014). Sağlık koşullarındaki ilerlemelere bağlı gelişmeler, dünya nüfusundaki artışlara ve yaşam standardı beklentileri, doğal kaynakların hızla tükenmesini hızlandırırken, doğadaki canlıların yaşama alanlarının daralması ve dolayısıyla biyolojik çeşitliliğin azalması gibi durumlara yol açmıştır (Ünder, 1996: 3). Ekonomik kalkınmanın biyolojik çeşitliliği azaltmadan hayata geçirilmesi için toplumların, özellikle de yeni neslin, çevre koruma farkındalığı oluşacak biçimde eğitim öğretime tabi tutulması, sürdürülebilir kalkınma anlayışı çerçevesinde, gelecek nesiller için oldukça büyük anlam ifade etmektedir (Tunç vd., 2012). Çünkü çevre dediğimiz, esasında insanın içinde yaşadığı ortamdır ve kalkınma ile çevrenin birbirleri ile olan ilişkisi yadsınamaz. Çünkü üretim yapabilmek için üretim faktörlerine olan ihtiyaç çevremizdeki doğadan karşılanır.

Çalışmada sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeğine ait tanımlayıcı bilgilerin elde edildiği veriler ışığında, istatistik testler ile öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğine yanıt aranmıştır. Ayrıca çalışmada yüksek öğrenim gençliğinin sürdürülebilir kalkınma farkındalığı ışığında tüketim kavramına nasıl yaklaştığı ve sürdürülebilir kalkınma farkındalığına yönelik “ön lisans öğrencileri özelinde” demografik özelliklerine göre farklılıklarının var olup olmadığının tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda öncelikle literatür taraması yapılmış ve daha sonra genel anlamda ekonomik kalkınma ve sürdürülebilir kalkınmaya değinilmiştir. Çalışmanın belirleyici unsuru olan sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık anlayışı ile tüketim ilişkisi ayrı bir başlık altında ele alınmış ve sürdürülebilir kalkınmanın aşamaları içerisinde farkındalığın yeri ve öneminden bahsedilerek tüketim olgusunun bu bağlamda önemi vurgulanmıştır. Daha sonra sürdürülebilir kalkınma anlayışının temel unsurları olarak bilinen ve alan yazınında sürdürülebilir kalkınmanın belirleyicileri olarak kabul gören ekonomik, sosyal



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

ve çevresel unsurlar açıklanmıştır. Çalışmanın amacı doğrultusunda üniversite öğrencileri ile nicel veri toplama yöntemlerinden olan anket çalışması dijital platformlar ve sosyal medya aracılığı ile uygulanmıştır. Elde edilen veriler sürdürülebilir kalkınmaya yönelik “farkındalık ölçeğinde” geçerliliğin belirlenmesi için faktör analizine tabi tutulmuştur. Sonrasında da bulgular başlığı altında istatistikî analizler ile oluşturulan tablolar yorumlanmış ve tartışılmıştır. Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkta üniversite öğrencilerinin demografik özelliklerine göre anlamlı farklılık gösterdiklerine dair olan hipotezin; sosyal, ekonomik ve çevresel faktörler çerçevesinde kabul edildiği sonucuna ulaşılmıştır.

2. Literatür Taraması

Son yıllarda sürdürülebilir kalkınmaya yönelik ulusal ve uluslararası yapılmış çalışmalardan üniversite öğrencilerinin demografik özelliklere göre farklılıkların olup olmadığı odaklı çalışmalara pek rastlanmamasına rağmen; sürdürülebilirlik, çevresel duyarlılık, tutumlar gibi faktörlere ilişkin çalışmalara daha fazla rastlanmaktadır. Örneğin Çelik, S., Başaran, T., Gökalp, Yeşildal ve Han (2016), Eser (2018) ve Kanmaz (2019) çalışmalarında sürdürülebilir kalkınmaya yönelik tutumlarla ilgili faktörleri incelerken, Karadağ ve Acar (2020) çevre sorunlarına yönelik farkındalıkları ele almış ve Tunç, Ömür ve Düren (2013) ise sadece çevresel farkındalık açısından konuyu araştırmışlardır.

Uluslararası literatüre bakıldığında; Chaplin ve Wyton (2014), araştırmalarında İngiltere’de yaşayan üniversite öğrencileri ile sürdürülebilir yaşam kavramı ile ilgili anlayışın ne olduğunu incelemişlerdir. Araştırma sonucunda öğrencilerin çoğu açısından bu kavramın önemli olduğu sonucuna varmışlardır.

Üniversite öğrencileri ile demografik faktörler çerçevesinde bir başka çalışma da Amerika’da Roberts & Bacon (1997) tarafından yapılmış ve konu ile ilgili demografik faktörlerin önemi ve gençlerin çevreye duyarlı oldukları belirtilmiştir.

Arba’at, Tajul ve Suriati (2010), ortaokul öğrencileri üzerinde sürdürülebilir kalkınma ve çevre farkındalığına yönelik bir araştırma yapmışlardır. Erkek öğrencilerin farkındalık düzeylerinin çok yüksek olmadığını tespit etmişlerdir.

Çobanoğlu ve Türer (2015), sosyal bilgiler ve fen bilgisi öğretmen adaylarının sosyal, çevresel ve ekonomik boyut açısından sürdürülebilir kalkınma farkındalık konusu ile ilgili durumun belirlenmesine yönelik yaptıkları çalışmalarında, fen bilgisi öğrenen adaylarının, sosyal bilgiler öğretmen adaylarına göre daha yüksek sürdürülebilir kalkınma farkındalığının olduğunu belirtmişlerdir.

Yine öğretmen adaylarının farkındalığını belirlemeyi amaçlayan bir başka çalışma ise Faiz & Bozdemir (2019)’e aittir. Yapılan çalışma ile öğretmen adaylarının sürdürülebilirlik açısından farkındalık geliştirdikleri ile ilgili bir sonuca varmışlardır.

Araştırma konusuyla ilgili daha çok eğitim fakültesi (öğretmen adayları) öğrencileri üzerinde çalışmaların olduğu, bu çalışmaların da çoğunlukla çevresel ve sosyal faktörleri öne çıkardığı görülmüştür. Birçok bölüm ve programı içeren ön lisans öğrencileri özelinde ise çalışmaya pek rastlanmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte bu çalışmada sürdürülebilir kalkınma



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

farkındalığının, çevresel ve sosyal faktörlerin yanı sıra ekonomik faktörle tüketim ilişkisi bağlamında ele alınmış olmasının literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca istatistiksel testlerde temel varsayımların sağlanabilmesi için örneklemin uygun büyüklükte olması gerekliliği ve örnekleme hatasını azaltması bakımından evren parametreleri hakkında sağlıklı çıkarımda bulunulması ihtiyacı vardır (Creswell ve Clark, 2014). Kavaz'ın (2019) çalışması 107 öğrenci, Çobanoğlu ve Türer'in (2015) çalışması, 183 öğrenci ile Dal ve Akçay'ın (2021) çalışması ise 102 öğretmen ile yapıldığı göz önüne alınınca, bu çalışma katılımcı sayısı açısından örneklemin büyüklüğü ve ulaşılan öğrenci sayısı ile daha önce yapılmış olan çalışmalardan anlamlı ölçüde farklılaşmaktadır.

3. Ekonomik Kalkınma ve Sürdürülebilir Kalkınma

1970'li yıllara kadar kalkınma (gelişme) konusu çoğunlukla milli gelirdeki artışlar ile ele alınmıştır. Daha sonraları, ülke çapında toplumsal, siyasal, kültürel, yapısal ilerleme ve değişimleri de kapsayıcı bir şekilde ele alınır hale gelmiştir. Zaman geçtikçe ekonomik kalkınmanın ancak ve ancak çevreyi de gözeterek ele alınması gereken bir faaliyet olduğu anlayışı yerleşmeye başlamıştır.

Bu anlayış çerçevesinde düzenlenen 1972 Stockholm Konferansı'nda özellikle Roma Kulübü'nün hazırlamış olduğu "Büyümenin Sınırları" adlı rapor çerçevesinde kalkınma sorunu enine boyuna tartışılmıştır. Bu tartışmalar neticesinde az gelişmiş ülkeler, bu konulardaki çözüm gayretinin ve fedakârlığın gelişmiş ülkelerde olmasını savunmuşlardır. Gelişmiş ülkeler ise yine bu konferansta, gelişme yolundaki ülkelere kalkınmalarını yavaşlatmalarını öneren bazı fikirler öne sürmüşlerdir. Burada gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin birbirlerinden "sıfır" büyümeye yakın talepleri olmuştur (Yaylı, 2015). Hatta ekonomik büyüme odaklı politikaların, toplum ve çevre üzerindeki yıkıcı etkisinin 1970'li yıllardan itibaren özellikle daha derinden hissedilmesi ile dünya genelinde ekonomik kalkınma politikaları ve klasik ekonomik büyüme modelleri sorgulanır hale gelmiştir (Yalçın, 2016).

Ekonomik kalkınma ve politikaları ile ilgili sorgulamalar, yeni tanımları, yeni tanımlar da yeni bakış açılarını beraberinde getirmiş ve konunun tekrardan farklı bir açıdan ele alınmasını gerekli kılmıştır. Bundan sonra kalkınma yalnızca üretim artışı ile kişi başına düşen gelirin artırılması değil, az gelişmiş bir ülkede ve toplumda ekonomik ve sosyal yapının da değiştirilmesi ve dönüştürülmesi olmuştur (Han & Kaya, 2013: 2). Ekonomik kalkınma, dar anlamıyla bu gibi yeni yaklaşımların benimsenmesi ile insanoğlunun ekonomik şartlarının zamanla nasıl değiştiğini ve değiştirmek için de neler yapabildiğini göstermektedir (Gönel, 2013: 5). Geniş anlamda ise ekonomik kalkınma toplumsal yaşamın sosyal, siyasal, kültürel, ekonomik ilerlemeler vb. gibi bütün alanlarında adil bir yapı benimsemektedir.

Kalkınmadan gerçek anlamda bahsedebilmek için, ekonominin kendi dinamiği içerisinde gelişmesi ve ekonominin değişik sektörleri ile organik bir bütünlük sağlaması gerekir. Çünkü esas olan kalkınmanın koşulu sanayileşmeyi sağlayabilmektir. Burada sanayileşme ile teknoloji üretmek ve üretilen teknolojiyi ekonominin gelişmesine ve ilerlemesine sunmakla olanaklı hale gelir (Başkaya, 1995: 40). Çünkü ekonomide kalkınma bir süreci içerir, insanın sahip olduğu emek faktörünün verimliliği ve etkinliğinin artırılması için çok daha fazla enerji



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

kullanılması gerekmektedir (Meadows vd., 1990: 77). Bu süreçte her geçen günde yaşadığımız toplum büyümüş, gelişen teknik ve bilgi donanımıyla ihtiyaçları çeşitlenmiş ve değişmiştir. Bu yüzden toplumun ayakta ve hayatta kalabilmesi için kendi içinde değişen dinamikleri ile uyumu ve onun kendi ihtiyaçlarını karşılamasını garanti altına almasını gerektirmektedir (Yalçın, 2016). Bu gereklilik de kalkınma anlayışına yeni bir bakış açısı olan sürdürülebilir kalkınmanın ortaya çıkması için ihtiyaç duyulan zemini sağlamıştır.

Sürdürülebilir kalkınma sözcüğünün 1987 yılında modern anlamda ilk kez Norveç Başbakanı Gro Harlem Brundtland başkanlığında kurulan "Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu" (WCED)'nin Oslo toplantısında sunduğu raporunda kullanıldığı kabul edilir (Şahin ve Kutlu, 2014). Bu rapor literatüre "Brundtland Raporu" olarak geçmiştir. Sürdürülebilir kalkınma kavramı ile ilgili onlarca tanım bulunmaktadır. Bunlardan en fazla kabul gören tanım bu raporda yapılan tanımdır; "mevcut nesillerin ihtiyaçlarını karşılarken, gelecek nesillerin de kendi ihtiyaçlarını karşılama kapasitesini zayıflatmayacak ve ondan ödün vermeyecek bir ekonomik kalkınma modelidir" (UN'den aktaran M.C. Marin, 2004). Kısaca; sürdürülebilir kalkınma "bugünün ihtiyaçlarını ve beklentilerini, geleceğin ihtiyaç ve beklentilerinden ödün vermeksizin karşılamak" olarak da ifade edilebilir ve şu amaçları içerir (Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu Raporu, 1991: 67-78):

- Ekonomik büyümenin canlanması,
- Ekonomik büyümede kalite artması,
- Bireylerin temel ihtiyaçlarının karşılanması,
- Gelecek için nüfusun sürdürülebilir bir düzeyde olması,
- Ülke kaynaklarının korunması ve artırılması,
- Teknolojinin yeniden yönlendirilmesi ve olası risklerin yönetilmesi,
- Ekonomi ve çevreyi birleştiren kararlar verilebilmesi.

1990'lara gelindiğinde sürdürülebilir kalkınma "ekolojik sınırlamalar ve gelecek kuşaklara korunmuş bir dünya ve çevre bırakma ihtiyacı ve bilinciyle, iktisadi büyüme ve toplumsal adalet kaygısının demokratik süreçlere katılımın ve sivil toplum üstünlüğünün vurgulandığı bir alan içinde kavramsallaştırılmıştır (Plewes'den aktaran Marin, 2004: 141-142). Ayrıca daha geniş ve kapsayıcı bir bakış açısıyla ekonomik ve sosyal yapı ile çevre etkileşiminin detaylı bir şekilde ele alınarak, bugünkü kuşakların ve gelecek kuşakların kalkınmanın getirdiği olası fırsatlardan adil bir şekilde yararlanmasının gerçekleşmesi, sürdürülebilir kalkınmanın en temel felsefesini oluşturmuştur (<http://www.surdurulebiliralkinma.gov.tr/temel-tanimlar/> 19.09.2022).

Sürdürülebilir kalkınmanın bu temel felsefesi konuyu, toplumsal boyutta daha bilinçli bir düzeyde ve yaklaşımda ele almaya doğru itmiştir. Eğitim aracılığıyla bu bilincin gelecek kuşaklara aktarılması, toplumsal sorumlulukların ve farkındalığın tabana yayılmasına da olanak tanımıştır.

4. Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık ve Tüketim

Doğada kaynakların sınırsız olduğu yaklaşımı yerini çevre kalkınma ilişkisi bağlamında, kalkınmanın sürekliliğinin sağlanabilmesine ve doğal kaynakların da sürdürülebilir yaklaşımla kullanımına bırakmıştır. O yüzden sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı doğal kaynakların sınırsız olmadığı gerçeğinden hareketle ele alınmaya başlanmıştır.

Modern dünya, tüketimi ideoloji haline dönüştürerek kendini var eder iken, insanı bu ideolojiye bağlı olarak dönüşmeye mecbur kılmıştır. Gençlerin bu modern dünyayı algılayışları ve yaşamlarını ona göre sürdürebilme gayretleri, metaları ön plana çıkararak farklı olabilme çabalarıyla ortaya çıkmaktadır. Onların bu çabalarını tüketime yansıtma şekilleri, iyi bir vatandaş olmaktan daha çok, sisteme yakın ve yatkın iyi bir tüketici olma görünümleri ile gerçekleşmektedir. Sürdürülebilirlik açısından gençlerden beklenen ise iyi birer tüketici olmaları yerine, bilinçli tüketiciler olmalarıdır. Bu bilinçlilik aynı zamanda farkındalığı da beraberinde getirmektedir. Farkındalık sadece bakmak değil baktığını görebilmektir, aynı zamanda ve esasında sorumluluğa dair empatik bir kaygı hissedebilmektir.

Sürdürülebilirlik dünya üzerindeki kaynakların, dünyanın dengesini bozmadan kullanım bilinci ve bunun gözetilmesini beraberinde gerektirmektedir. Yeni nesil bu anlamda geleceği inşa edeceği için bu bilinçle donatılmalıdır. Bu bilincin ortaya çıkması da bu konuda farkındalığın yaratılmasından geçmektedir. Sürdürülebilirlik anlayışında, çevresel farkındalık için yapılan çalışmalar genelde çevreye karşı duyarlılıkla aynı perspektifte ele alınmaktadır. Bu çerçevede en çok da çevresel duyarlılığı arttırmak adına birçok proje geliştirilmektedir. Çevre bilinci uyandırma doğrultusunda geri dönüşüm, sıfır atık, elektronik atıklar, su ve enerji tasarrufları, iklim değişiklikleri, çöp azaltma ve çöp ayrıştırma gibi kavramlar ve bu kavramlara uygulamalı yaklaşımlar doğal hayatımızın bir gereği olmuştur. Toplumda yaşayan bireylere bu tür basit ve uygulanabilir önerilerin eşlik ettiği projelerle günümüzde artık daha fazla uygulama alanı ve zemini oluşmuştur (<https://www.yuva.org.tr/surdurulebiliriyasam/>).

Farkındalık, sürdürülebilirlik anlayışının kavranabilmesinde oldukça önemli bir adımdır. Farkındalığı bu anlamda ilk başlangıç aşaması olarak kabul edecek olursak (Şekil 1), sürdürülebilirliği sağlamak için farkındalığı takiben; bireysel sorumluluk aşaması, söz aşaması, davranış değişikliği aşaması, gelişmenin devam etmesi aşaması ve en sonunda da sürdürülebilir kalkınma aşaması gelmektedir (Lourdel vd.'den aktaran Çobanoğlu & Türer, 2015)

Şekil 1: Sürdürülebilir Kalkınma Aşamaları



Kaynak: Sürdürülebilir Kalkınma Aşamaları, Çobanoğlu & Türer'den uyarlanmıştır.

Şekil 1'de görülen her bir aşama bir diğeriyle öncelik sonralık ilişkisi içinde değerlendirilmektedir ve bireylerin söz konusu aşamaları adım adım yaşaması ve aşması durumunda, sürdürülebilir kalkınma kavramı, artık kalıcı bir davranış halini almış olacaktır (Lourdel vd.'den aktaran Çobanoğlu & Türer, 2015). Farkındalık aşaması, bireylerin önce konu



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

hakkında malumat sahibi olması ile başlamakta, sonra bu söz ve davranış değişikliğine yol açan eylem aşaması ile devam etmekte ve sürdürülebilir kalkınma anlayışına dönüşmektedir.

Bireysel sorumluluklar içerisinde nasıl yaşadığımız ve nasıl tüketim faaliyeti gerçekleştirdiğimiz çok önemlidir. Çünkü gereğinden fazla tüketmek ya da yanlış şeyleri tüketmek hem kişisel sağlığımız ve gelirimiz hem doğal kaynaklar hem de yaşamak için ihtiyaç duyduğumuz çevrenin varlığı ve sürdürülebilirliği açısından gizli bir tehdit sergilemektedir.

Tüketim üzerinde yapılan tartışmalar genelde gençlerin tüketim kalıplarında en önemli hedef kitle olmasından kaynaklanan ve medyanın teşvik ettiği reklam ticaretinin yaygınlaşmasıyla gençlerin sürdürülebilir olmayan davranışlara yönlendirildiği üzerinedir. Bunun için gençlerin eğitim alması ve sürdürülebilir tüketim kalıpları konusunda farkındalık kazanması gibi konular farklı platformlarda (Örneğin: Habitat çerçevesinde “gençlik eylem zirvesi” adı altında) tartışılmıştır. Ekonomik, çevresel ve toplumsal alanda şekillenen sürdürülebilirlik ve sürdürülebilir kalkınmanın başlıca hedefleri arasında uzun vadede bilinçsiz ve gereksiz tüketimin kontrol edilmesi ile küresel anlamda ülkelerin iktisadi büyüme ve sosyal refah seviyesindeki artışının sağlanması da ele alınmıştır (Hatipler & Köksalan, 2020).

Ülkemiz açısından yüzyılın son 20 yılında ciddi bir değişim gösteren tüketim kalıpları ve tüketici kimlikleri toplumun tüm kesimini etkilemiştir. Kalkınma ile kendini farklı biçimde sunan üretim ve üretim ajanları ise, varlığını devam ettirebilmek adına bu değişimi körükleyerek kendisine meşru bir zemin hazırlamıştır. Artık sahnede sistemin birbiriyle ancak ve ancak bütünleşik olarak var ettiği, üretim ve tüketimin eklenmesi ile bu meşru zemin kendine bir yaşam alanı bulmuştur.

Artan dünya nüfusundan etkilenerek körüklenen üretimler, ürün çeşitliliği, mal farklılaştırması gibi stratejilerle topluma sunulan mal ve hizmet yelpazesini, sürdürülebilirliği göz ardı etme pahasına gerçekleştirmiştir. Bu da tüketiciler açısından öğrenme kalıplarının, tutum ve davranışların hızla kırılmasına neden olmuştur. Her dönemde zaten var olan marka, prestij ürünler, seçkin tüketici kavramları ve bilen tüketici, popüler kültürün de uyarılma ve uygulamalarıyla medya üzerinden bunu topluma enjekte ederek, mevcut meşru zeminini genişletmiştir.

5. Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıkta Ekonomik, Sosyal ve Çevresel Etkiler

Çevresel bozulmaları, insan faaliyetleri ile doğa arasındaki uyumun bozulmasına bağlayan sürdürülebilir kalkınma kavramı, ekonomik büyüme veya gelişme ile ilgili düşüncelerde meydana gelen değişmelerin en son paradigmasını temsil etmektedir (Marin, 2004: 169). Sürdürülebilir kalkınma anlayışının en temel unsurları üç ana başlık etrafında tanımlanmaktadır. Bunlar, ekonomik unsur, çevresel unsur ve sosyal unsur olarak genel kabul görmüştür. Aslında bu üç unsur birbiri ile organik bir ilişki içerisinde.

5.1. Ekonomik: Ekonomik büyümenin sınırlarında “Dünya nüfusu bugünkü hızla artmaya devam ederse, sanayileşme hızı ve ekonomik büyüme hızı mevcut temposunu korursa, insanlığı doyuracak yeni gıda rezervleri ve üretim mekanizmasını sürdürmeye imkân



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

sağlayacak yeni doğal kaynaklar (madenler, enerji kaynakları vb.) keşfedilmezse ve çevrenin kirlenme ve bozulmasına çözüm üretilemezse, insanlığın yeryüzündeki hayat süresi yalnızca yüzyıldan ibaret kalacaktır” (Meadows vd., 1990: XXVIII) denmektedir. Sonsuz büyüme ve sonsuz ihtiyaçlar varsayımına dayanan ekonomik büyüme, daha çok kazanmak adına bireyleri acımasız ve haksız rekabete dayalı bitmez tükenmez bir tüketim ve üretim yarışına itmektedir. Bu sebeple sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkta üretim ve tüketime bakış açısı ve yaklaşımı çok önemli hale gelmektedir. Sonu gelmez tüketim yarışı içinde, etik değerler önemini bir bir yitirirken, üretim açısından da daha çok kazanma adına sürdürülen yarış sonucu, mikro bazda yakın çevre ve ülke, makro bazda ise dünyanın geleceği ipotek altına alınmış olmaktadır.

5.2. Çevresel: *İçinde yaşadığımız yer veya ortam çevremizi oluşturmaktadır.* İnsanın kendi faaliyetlerinin doğal çevre üzerindeki etkisi ile ilgilenmesi çok yenidir (Meadows vd., 1990: 75). Gezegenimizin yaşı düşünüldüğü zaman, gezegenimize verilen zarar ile ilgili bir sorgulama açısından bu durum önemlidir. Çünkü sürdürülebilir kalkınma sadece temiz, yaşanası ve güvenli bir çevre oluşturmayı hedeflemeyip aynı zamanda çok daha istikrarlı, çok daha sağlıklı, refah düzeyinin ve yaşam standartlarının insana yakışır düzeylerde olduğu perspektifle de ilgilenmektedir (Gönen, 2012: 291). Sürdürülebilir kalkınmada çevreye dair tüm etkiler “çevresel faktör” olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca çevresel olarak duruma bakıldığında, sürdürülebilirliği yüksek olan bir sistem, yenilenebilir kaynaklarla ilgili sistemlerin, aşırı doz kullanım ve sömürülmesinden kaçınılarak; yenilenebilir olmayan kaynakları da sadece yatırımın yeterli ikameyle yapılması ölçüsünde tüketilmesi ve istikrarlı bir kaynak zeminini koruması gerekmektedir (Gedik, 2020). Doğadan alınanın denge anlamında doğaya yeniden ve başka biçimlerle kazandırılması üzerine görüşleri dikkate almak gerekmektedir.

Yeryüzünde yaşanan hava kirliliği, kullanılabilir ve içilebilir su kaynaklarının zamanla azalması, kuraklıklara sebep olmaktadır. Küresel ısınma ile tetiklenen iklimsel değişiklikler, doğal kaynaklarda kullanım hatasına bağlı aşırı tüketim ve biyolojik tür ve çeşitliliklerde görülen azalmalar, ile hem yerel hem de küresel çevre sorunları, bugünlerde ve gelecek nesillerde doğal kaynaklara ulaşmayı tehdit etmektedir. Biyoçeşitliliğin korunması, yenilenemez kaynakların kullanımının minimum düzeye indirilmesi, geri dönüştürülebilir ürün ve tasarımların yapılması, mal ve hizmet üretiminde çevresel sürdürülebilirliğin öncelikli olması ve çevresel sürdürülebilirliğin sağlanması için gereklidir (Morelli, 2011). Dünyada çevre konulu ilk kapsamlı uluslararası olarak kabul edilen toplantı 1972 Birleşmiş Milletler İnsan Çevresi Konferansıdır. Aradan 50 yıl geçmiştir ve 2-3 Haziran 2022 tarihlerinde İsveç Stockholm’de “Stockholm +50 Konferansı” gerçekleştirilmiştir ve konferansta “Çevrenin küresel olarak birbirine bağlı olduğu; bugünkü ve gelecek kuşaklar için ortak çevremizin üçlü krizini (iklim ve ekosistemlerin bozularak yok olması, habitat ve biyolojik çeşitlilik kaybı ve kirlilik) toplu olarak ele almanın gerekli olduğu vurgulanmıştır. Yerel gerçeklerin ve ulusal uygulamaların anlamı ve sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak için teşvik ve politikaların, finansman ve kapasite desteğinin güçlü-sürdürülebilir bir birleşimine duyulan gereksinimin önemi” yinelenmiştir (Türkeş, 2022).



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

5.3. Sosyal: Toplum, içinde yaşayan tüm bireyleri etkileyen geniş kapsamlı bir unsurdur. Sürdürülebilir kalkınma anlayışının sosyal boyutu, ekonomik ve çevresel boyuta nazaran daha geç bir dönemde sürdürülebilir anlayışa dahil edilmiştir. Toplumsal etkilerin zamanla ortaya çıkması ve belirli bir değişim ve dönüşümü de beraberinde getirmesi açısından oldukça önemlidir. Sürdürülebilir kalkınmanın sosyal boyutuyla toplumda yaşayanların temel ihtiyaçlarının karşılanmasına vurgu yapılır (Bilgili, 2017). Sosyal açıdan sürdürülebilir bir sistem, dağıtımsal eşitlik, sağlık ve eğitim, toplumsal cinsiyet eşitliği, siyasi hesap verebilirlik ve katılım dahil olmak üzere yeterli sosyal hizmetlerin sağlanması olmalıdır (Gedik, 2020). Ayrıca sürdürülebilirliğin sosyal yanında, sivil toplumun sistemli bir şekilde çözüm süreçlerine dahil edilmesi ve güçlenmesi gereklidir; ekonomik sürdürülebilirlikte de ekonomik sermayenin kullanılması için ciddi bir istikrarı zorunlu kılar (Marin, 2004: 145). Uygulama ve sonuçlarında tüm bunların hayata geçirilmesinin zaman alması ve etkilerinin geniş bir yelpazede olması, ulusal ve uluslararası etkileri de beraberinde getirmesi açısından anlamlıdır

6. Araştırma

6.1 Amaç, Yöntem, Örneklem ve Sınırlılıklar

Bu çalışmada üniversite öğrencilerinin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıklarının, demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediği araştırılmıştır. Çalışmanın amacı çerçevesinde yapılan literatür taraması sonrasında Atmaca, Kiray & Pehlivan (2019)'ın geliştirdiği "sürdürülebilir kalkınma ölçeği" veri toplama aracı olarak seçilmiştir.

Evrenin tamamına ulaşılmasının mümkün olmaması, zaman, maliyet ve diğer nedenler gibi zorluklarda araştırma örnekleme seçiminde kolayda örnekleme yoluna gidilmiştir (İslamoğlu & Alniaçık, 2019: 197). Araştırmada örneklem büyüklüğüyle ilgili Cohen & Morrison (2007: 104)'un %5 hata oranı olmak üzere %95 güvenilirlik düzeyinde 384 örneklem büyüklüğünün yeterli olacağını ifadeleri dikkate alınmıştır.

Çalışma kapsamında eksik ve hatalı cevaplanan anketler olabileceği ve katılımcı sayısında azalma olacağı göz önünde bulundurularak toplam 400 (ön lisans öğrencileri özelinde) üniversite öğrencisine ulaşılması planlanmıştır. Çalışma sürecinde 608 öğrenciye ulaşıldı ve cevaplanan anketlerden 599 tanesi geçerli kabul edildi. SPSS 22.0 programına göre değerlendirilen veriler istatistiksel testlerle analizlere tabi tutulmuştur.

6.2 Araştırmanın Hipotezleri

H₁: Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak demografik özelliklerine göre anlamlı farklılık gösterir.

H_{1a}: Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak cinsiyete göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1b}: Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak okuduğu sınıfa göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1c}: Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak yaşlarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1d}: Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak ailesinin aylık gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

H_{1e}: Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak harcanabilir gelirlerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.

6.3 Araştırmanın Bulguları

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Niteliklerine İlişkin Veriler

Cinsiyet	F	%	Ailenizin Ortalama Aylık Geliri	F	%
Kadın	319	53,3	4250 TL ve altı	127	21,2
Erkek	280	46,7	4251-7000 TL	200	33,4
Toplam	599	100,0	7001-10.000 TL	117	19,5
Yaş	F	%	10001-15.0000 TL	86	14,4
18	63	10,5	15.000 TL üstü	69	11,5
19	144	24,0	Toplam	599	100,0
20	151	25,2	En Uzun süre Yaşanılan Bölge	F	%
21	101	16,9	Akdeniz Bölgesi	74	12,4
22	65	10,9	Karadeniz Bölgesi	18	3,0
23 ve üstü	75	12,5	Marmara Bölgesi	154	25,7
Toplam	599	100,0	Ege Bölgesi	258	43,1
Aylık Harcanabilir Tutar	F	%	İç Anadolu Bölgesi	48	8,0
0-1500 TL	180	30,1	Doğu Anadolu Bölgesi	17	2,8
1501-3000 TL	265	44,2	Güney Doğu Anadolu Bölgesi	30	5,0
3001-5000 TL	107	17,9	Toplam	599	100,0
5000 TL üstü	47	7,8	En Uzun yaşanılan Yerleşim Yeri	F	%
Toplam	599	100,0	Büyükşehir	286	47,7
Sınıf	F	%	Şehir	96	16,0
1. sınıf	470	78,5	İlçe	153	25,5
2. sınıf	129	21,5	Kasaba-Köy	64	10,7
Toplam	599	100,0	Toplam	599	100,0

Araştırmaya katkı veren öğrencilerin demografik niteliklerine yönelik bilgilere Tablo 1’de yer verilmiştir. Toplam 599 katılımcı öğrencinin %53,3’ü kadın, %46,7’si erkektir. Katılımcıların ailelerinin %33,4’ünün 4251-7000 TL, %21,2’sinin 4250 TL ve altı, %19,5’inin ise 7001-10.000 TL aralığında gelir elde ettiği anlaşılmıştır. Örneklemin %44,2’sinin 1501-3000 TL, %30,1’inin 0-1500 TL, %17,9’ünün 3001-5000 TL aralığında aylık harcanabilir gelirlerinin olduğu belirlenmiştir. Öğrencilerin %78,5’inin 1. sınıf, %21,5’inin ise 2. sınıf öğrencisi olduğu saptanmıştır. Katılımcıların %25,2’sinin 20 yaş, %24’ünün 19 yaş %16,9’unun ise 21 yaşında



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

olduğu görülmüştür. Öğrencilerin en uzun yaşadıkları bölge incelendiğinde %43,1'inin Ege Bölgesi, %25,7'inin Marmara Bölgesi, %12,4'ünün ise Akdeniz Bölgesi'nde yaşadığı görülmektedir. Katılımcıların %47,7'sinin en uzun süre ikamet ettiği yerleşim yerinin büyükşehir olduğu anlaşılmaktadır.

6.3.1 Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık Ölçeğine İlişkin Tanımlayıcı Bilgiler

Tablo 2: Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeğine ait tanımlayıcı bilgiler

Ölçek İfadeleri	Ort	S. S
Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık Ölçeği	4,36	,336
Ekonomik Boyutu	4,68	,405
1- Bireyler ihtiyaçlarını gözetmeksizin arzu ve istekleri doğrultusunda alışveriş yapmalıdır.	2,78	1,38
2- Kalkınma için yapılacak borçlanma ekonomik dengeler gözetilerek yapılmalıdır.	4,56	,775
3- Ekonomik politikalar, yoksulluğu ve gelir dağılımındaki farklılıkları azaltıcı nitelikte olmalıdır.	4,67	,734
4- Ekonomik kalkınma işsizliği önleyecek şekilde planlanmalıdır.	4,82	,520
5- Ekonomik politikalar sürdürülebilir üretime göre şekillenmektedir.	4,69	,619
6- Ekonomik politikalar doğal kaynakları yok etmeyecek şekilde oluşturulmalıdır.	4,77	,612
7- Hayvancılık da tarımsal ve endüstriyel üretim de kısa vadede yüksek kar elde edecek uygulamalara (GDO'lu ürün kullanımı, hormonlu hayvanlar ve benzeri) ağırlık verilmelidir	2,19	1,44
8- Ekonomik yatırımlar için can ve mal güvenliğinin sağlandığı ortamlar oluşturulmalıdır.	4,79	,530
9- Ekonomik kalkınma için üretim dışı sektörler ağırlık verilmelidir.	2,98	1,280
10- Ekonomik kalkınma için ileri teknoloji ürünlerinin üretimi desteklenmelidir.	4,49	,793
11- Ekonomik kalkınma için tarım ve hayvancılık sektöründe yapılacak yatırımlar desteklenmelidir.	4,70	,621
12- Ekonomik kalkınma için araştırma geliştirme çalışmaları desteklenmelidir.	4,76	,579
Sosyal Boyutu	4,77	,434
13- Toplumdaki bireylere (kadın/erkek, zengin/fakir, ırk/din vb.) eşit fırsatlar sunulmalıdır.	4,71	,725
14- Toplumdaki bütün bireyler için bireyin yaşam boyu öğrenmesine olanak sağlayacak ortamlar oluşturulmalıdır.	4,80	,559
15- Bireyleri, toplumla bütünleştirici ve geliştirici sosyal hizmetler (çocuk yuvaları, huzurevi, sosyal yardımlaşma vakıfları vb.) sunulmalıdır.	4,75	,631
16- Toplumdaki bütün bireylere eğitim ve sağlık hizmetlerine ulaşım hakkı sağlanmalıdır.	4,85	,480
17- Bireyleri, yaşadıkları yerlerde kendilerini güvende hissedecekleri bir ortam oluşturulmalıdır.	4,89	,441
18- Toplumdaki kültürlerin birbirleriyle etkileşimi desteklenmeli ve geliştirilmelidir.	4,69	,708



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

19- Bireylerin ve ailelerin refah düzeyini asgari koşulların üzerinde tutmak için toplum sorumluluk almalıdır.	4,41	,963
20- Şehirleşme (şehir, kasaba vb.) toplumun ruh ve beden sağlığını koruyacak şekilde olmalıdır.	4,79	,561
21- Sürdürülebilir çevre için faaliyetlerde bulunan resmi ve sivil toplum kuruluşlarının çalışmaları desteklenmelidir.	4,72	,650
Çevresel Boyutu	4,77	,414
22- Biyolojik çeşitliliğin devamı için doğal yaşama zarar veren her müdahale (bilinçsiz ilaçlama, yasak avlanma vb.) cezalandırılmalıdır.	4,76	,568
23- Kısa mesafelerde toplu taşıma araçları kullanılmasının atmosferik dengenin korunmasına faydası yoktur.	3,18	1,567
24- Araç alırken, ekolojik dengenin bozulmasına etkisi en az olan araçların tercih edilmesi gerektiğini düşünüyorum.	4,30	1,017
25- Enerji kaynaklarının daha uzun süreli kullanılabilmesi için enerji tasarrufu yapan ürünlerin tercih edilmesi gerekir.	4,75	,577
26- Yaşanılabilir bir dünya bırakabilmek için yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaştırılması gerekir.	4,80	,549
27- Gelecek nesillerin ekolojik sorunlar yaşamaması için mevcut kaynakların (su, hava, toprak vb.) korunması hususunda her bireye düşen sorumluluklar vardır.	4,81	,563
28- Endüstri kuruluşları çevre sağlığını koruyacak ve doğal kaynakların kirlenmesine önleyecek tedbirler almalı.	4,83	,518
29- Yeşil alanlardan şehirleşme ve sanayileşme amacıyla vazgeçilebilir.	2,46	1,626
30- Gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakabilmek için ağaçlandırma çalışmaları ve ağaçların korunması ile ilgili her bireye sorumluluk düşmektedir.	4,77	,568
31- Hammadde kaynaklarının gelecek nesiller tarafından da kullanılabilmesi için atıkların geri dönüştürülmesi sürecinde her bireyin sorumlulukları olduğunu düşünüyorum.	4,73	,596
32- Hammadde kaynaklarının gelecek nesiller tarafından da kullanılabilmesi için çöpler özelliklerine göre ayrılarak değerlendirilmelidir.	4,79	,572
33- Küresel iklim değişikliğini önlemek için bireysel olarak hiçbir şey yapılamayacağını düşünüyorum.	2,43	1,58
34- Önlem alınmaması halinde küresel ısınmanın, dünyamızın geleceği için ciddi tehdit oluşturduğunu düşünüyorum.	4,75	,614
35- Dünyanın yaşanılabilir birliğinin devamı için ekolojik ayak izimizi küçültülmesi gerektiğini düşünüyorum.	4,16	1,06

Kaynak: Atmaca, Kiray & Pehlivan (2019)'dan alınan ölçek uyarlaması.

Tablo 2'de görüldüğü gibi katılımcıların sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeğine verdikleri cevapların genel ortalaması $\bar{x}=4,36$ 'dır. Alt boyutlar bazında değerlendirildiğinde sosyal ve çevresel faktörlerin genel ortalamasının 4,77, ekonomik faktörünün genel ortalamasının ise 4,68 olduğu saptanmıştır. Ölçek ifadelerine verilen cevaplar incelendiğinde; ortalamalar sırasıyla sosyal boyut'un 17. önermesi, (4,89), sosyal boyut 16. önerme (4,85), çevresel boyut 29. önerme (4,83) ile ortalaması en yüksek olmuştur. Ekonomik boyutta 7. önerme (2,19) ve 33. önerme (2,43) en düşük cevap ortalaması olmuştur.

6.3.2 Araştırma Ölçeklerinin Geçerlilik, Güvenilirlik ve Normal Dağılım Analizi



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerlilik düzeyini test etmek için keşfedici faktör analizi, güvenilirlik düzeyini saptamak için Cronbach's Alpha katsayısı, Normal dağılıma yakın bir dağılım gösterip göstermediği de Kolmogorov-Smirnov testi kullanılarak ölçülmüştür.

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeğinde geçerliliği belirlemek amacıyla faktör analizi uygulanmıştır. Uygulamalar sonucunda KMO'nun 0,600 ve üstü değer alması örneklemin faktör analizi için yeterli seviyede olduğunun göstergesidir. Anlamlılık değerinin ($p < 0,05$) küçük olması değişkenler arasında faktör analizine uygun ilişkiler olduğunu göstermektedir (İslamoğlu & Alniaçık, 2019: 437). Ayrıca, yapılan analizde faktör yük değerlerinin de en az 0,400 olması gerekmektedir (İslamoğlu & Alniaçık, 2019: 441). Analiz sonucunda çalışmada kullanılan ölçeğe ilişkin faktör yüklerinin biri hariç (Sosyal boyut önermelerinden 17. önermenin faktör yükü-0,393) 0.400 ve üstü değere sahip olduğu belirlenmiştir. İfadenin faktör yükünün 0,400'e yakın olması nedeniyle analizlere dahil edilmiştir.

Tablo 3. Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık Ölçeğinin Faktör Analizine İlişkin Tablo

Değişkenler	Anket İfadesi	Faktör Yükleri	Faktörün Açıklayıcılığı (%)
Ekonomik	Kalkınma için yapılacak borçlanma ekonomik dengeler gözetilerek yapılmalıdır.	0,536	40,547
	Ekonomik politikalar, yoksulluğu ve gelir dağılımındaki farklılıkları azaltıcı nitelikte olmalıdır.	0,626	
	Ekonomik kalkınma işsizliği önleyecek şekilde planlanmalıdır.	0,656	
	Ekonomik politikalar sürdürülebilir üretime göre şekillenmelidir.	0,704	
	Ekonomik yatırımlar için can ve mal güvenliğinin sağlandığı ortamlar oluşturulmalıdır.	0,458	
	Ekonomik kalkınma için ileri teknoloji ürünlerinin üretimi desteklenmelidir.	0,508	
	Ekonomik kalkınma için tarım ve hayvancılık sektörlerine yapılacak yatırımlar desteklenmelidir.	0,547	
	Ekonomik kalkınma için araştırma geliştirme (AR-GE) çalışmaları desteklenmelidir	0,604	
Sosyal	Toplumdaki bireylere (kadın/erkek, zengin/fakir, ırk/din v.b.) eşit fırsatlar sunulmalıdır.	-0,666	5,533
	Toplumdaki bütün bireyler için bireyin yaşam boyu öğrenmesine olanak sağlayacak ortamlar oluşturulmalıdır.	-0,633	
	Bireylere, toplumla bütünleştirici ve geliştirici sosyal hizmetler (çocuk yuvaları, huzur evi, sosyal yardımlaşma vakıfları vb..) sunulmalıdır.	-0,575	
	Toplumdaki bütün bireylere eğitim ve sağlık hizmetlerine ulaşım hakkı sağlanmalıdır.	-0,411	
	Bireylere, yaşadıkları yerlerde kendilerini güvende hissedebilecekleri bir ortam oluşturulmalıdır.	-0,393	



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

	Toplumdaki kültürlerin birbiri ile etkileşimi desteklenmeli ve geliştirilmelidir.	-0,552	
	Şehirleşme, (şehir, kasaba vb.) toplumun ruh ve beden sağlığını koruyacak şekilde olmalıdır.	-0,467	
	Sürdürülebilir çevre için faaliyetlerde bulunan resmi ve sivil toplum kuruluşlarının çalışmaları desteklenmelidir.	-0,427	
Çevresel	Biyolojik çeşitliliğin devamı için doğal yaşama zarar veren her müdahale (bilinçsiz ilaçlama, yasak avlanma vb.) cezalandırılmalıdır.	0,434	4,838
	Enerji kaynaklarının daha uzun süreli kullanılabilmesi için enerji tasarrufu yapan ürünlerin tercih edilmesi gerekir.	0,602	
	Yaşanılabilir bir dünya bırakabilmek için yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaştırılması gerekir.	0,751	
	Gelecek nesillerin ekolojik sorunlar yaşamaması için mevcut kaynakların (su, hava, toprak vb.) korunması hususunda her bireye düşen sorumluluklar vardır.	0,749	
	Endüstri kuruluşları çevre sağlığını koruyacak ve doğal kaynakların kirletilmesini önleyecek tedbirler almalı.	0,638	
	Gelecek nesillere daha yeşil bir dünya bırakabilmek için ağaçlandırma çalışmaları ve ağaçların korunması ile ilgili her bireye sorumluluk düşmektedir.	0,631	
	Ham madde kaynaklarının gelecek nesiller tarafından da kullanılabilmesi için atıkların geri dönüştürülmesi sürecinde her bireyin sorumlulukları olduğunu düşünüyorum.	0,738	
	Ham madde kaynaklarının gelecek nesiller tarafından da kullanılabilmesi için çöpler özelliklerine göre ayrılarak, değerlendirilmelidir.	0,777	
	Önlem alınmaması halinde küresel ısınmanın, dünyamızın geleceği için ciddi tehdit oluşturduğunu düşünüyorum.	0,667	
Toplam Varyansı Açıklama Oranı		50,918	
KMO		0,954	
Barlett Küresellik Testi Ki Kare		6912,927	
SD		300	
P		0,000	

Kaynak: Atmaca, Kiray & Pehlivan (2019)'dan alınan ölçek uyarlaması.

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeğine yapılan faktör analizinin sonucu KMO değeri 0,954, Barlett Küresellik Testi değeri 6912,927 ve anlamlılık değeri de 0,000 olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda Tablo 3'teki değerlere bakıldığında sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeğinin yapı geçerlilik düzeyinin istenilen düzeyde olduğu ifade edilebilir.

Araştırmalarda kullanılan ölçeklerin Cronbach's Alpha değerinin 0,600 ve üstü bir değer olması gerekmektedir (Kalaycı, 2017: 405). Tablo 4'te verilen araştırma içerisinde kullanılan ölçeklerin Cronbach Alpha değerleri incelendiğinde, sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeği



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

için 0,927, ekonomik faktörü için 0,771, sosyal faktörü için 0,868, çevresel faktörü için 0,888 olduğu belirlenmiştir. Tabloda yer alan değerlerin güvenilir aralıkta olduğu ifade edilebilir.

Tablo 4: Güvenilirlik Testine İlişkin Tablo

Ölçekler	Güvenilirlik	Kolmogorov-Smirnov		
		İstatistik	df	p
Sürdürülebilir Kalkınma	0,927			
Ekonomik	0,771	0,220	599	0,000
Sosyal	0,868	0,303	599	0,000
Çevresel	0,888	0,297	599	0,000

Araştırma çerçevesinde elde edilen verilerin “normal dağılım” gösterip göstermediğini anlayabilmek için Kolmogorov-Smirnov testi yapılmıştır. Tablo 4’te yer alan p değerlerinin 0,05’ten küçük olmasından dolayı elde edilen verinin normal dağılım göstermediği anlaşılmaktadır (Kalaycı, 2017). Bu doğrultuda çalışmada parametrik olmayan testler uygulanmıştır.

6.3.4 Mann Whitney U-Testi Sonuçları

Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık / Cinsiyet

Çalışma kapsamında elde edilen verinin normal dağılım göstermemesinden dolayı cinsiyet değişkenine göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin bulgular Mann Whitney U-Testi ile analiz 5. Tablo ’da verilmiştir.

Tablo 5. Cinsiyete Göre Mann Whitney U-Testine İlişkin Tablo

Boyut	Cinsiyetler	N	Sıra Ort.	Sıra Toplamı	U	P
Ekonomik	Kadın	319	305,08	97321,00	43039,000	0,434
	Erkek	280	294,21	82379,00		
Sosyal	Kadın	319	344,97	110045,50	30314,500	0,000
	Erkek	280	248,77	69654,50		
Çevresel	Kadın	319	324,66	103565,50	36794,500	0,000
	Erkek	280	271,91	76134,50		

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeği alt faktörlerinden sosyal ve çevresel faktörlerinin p değerinin anlamlılık seviyesinden ($p < 0,05$) küçük olduğu tespit edilmiştir. Ekonomik faktörünün ise anlamlılık seviyesinden ($p > 0,05$) büyük olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda H_{1a} hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Sıra ortalamaları dikkate alındığında kadınların erkeklere göre sosyal ve çevresel faktörlerine duyarlılıklarının daha yüksek olduğu söylenebilir.



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

6.3.5 Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık / Sınıf

Çalışma kapsamında elde edilen verinin normal dağılım göstermemesinden dolayı sınıf değişkenine göre anlamlı bir fark olup olmadığına ilişkin bulgular (Tablo 6) Mann Whitney U-Testi ile analiz edilmiştir.

Tablo 6: Sınıf Değişkenine Göre Mann Whitney U-Testi Tablosu

Boyutlar	Sınıf	N	Sıra Ort.	Sıra Toplamı	U	P
Ekonomik	1.sınıf	470	308,20	144853,00	26462,000	0,024
	2.sınıf	129	270,13	34847,00		
Sosyal	1.sınıf	470	306,22	143923,50	27391,500	0,067
	2.sınıf	129	277,34	35776,50		
Çevresel	1.sınıf	470	307,87	144697,50	26617,500	0,021
	2.sınıf	129	271,34	35002,50		

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeği alt faktörlerinden ekonomik ve çevresel faktörlerinin p değerinin anlamlılık seviyesinden ($p < 0,05$) küçük olduğu tespit edilmiştir. Sosyal faktörünün ise anlamlılık seviyesinden ($p > 0,05$) büyük olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda H_{1b} hipotezi kısmen kabul edilmiştir. Sıra ortalamaları dikkate alındığında 1.sınıfların 2. sınıflara göre ekonomik ve çevresel faktörlere duyarlılıklarının daha yüksek olduğu söylenebilir.

6.3.6 Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık / Yaş Değişkeni

Bu araştırma çerçevesinde elde edilen verilerin normal dağılım göstermemesinden dolayı demografik faktörlerden yaşa göre anlamlı bir farklılık olup olmadığına dair sonuçlar (Tablo 7) Kruskal Wallis Testi ile analiz edilmiştir.

Tablo 7. Yaş Değişkenine Göre Kruskal Wallis Testine İlişkin Tablo

	Yaş	N	Sıra Ort.	S.D.	χ^2	Kruskal-Wallis Anlamlılık	Farklılık
Ekonomik	18	63	337,19	5	6,347	0,274	-
	19	144	277,02				
	20	151	306,41				
	21	101	292,70				
	22	65	299,52				
	23 ve üstü	75	310,21				
Sosyal	18	63	328,41	5	4,784	0,443	
	19	144	295,45				
	20	151	284,97				



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

	21	101	317,05				
	22	65	297,12				
	23 ve üstü	75	294,65				
Çevresel	18	63	344,23	5	8,556	0,128	
	19	144	304,78				
	20	151	279,54				
	21	101	287,16				
	22	65	312,21				
	23 ve üstü	75	301,59				

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeği alt faktörlerinden ekonomik, sosyal ve çevresel'in p değerinin anlamlılık seviyesinden ($p>0,05$) büyük olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda H_{1c} hipotezi reddedilmiştir.

6.3.7 Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık / Aylık Gelir Değişkeni

Çalışma kapsamında elde edilen verinin normal dağılım göstermemesinden dolayı aylık gelir değişkeninin göre anlamlı bir fark olup olmadığına dair sonuçlar (Tablo 8) Kruskal Wallis Testi ile test edilmiştir.

Tablo 8: Aylık Gelir Değişkenine Göre Kruskal Wallis Testine İlişkin Tablo

	Aylık Gelir	N	Sıra Ort.	S.D.	χ^2	Kruskal-Wallis Anlamlılık	Farklılık
Ekonomik	4250 TL ve altı	127	287,78	4	7,575	0,108	-
	4251-7000 TL	200	281,02				
	7001-10.000	117	327,79				
	10001-150000	86	307,01				
	15000 TL üstü	69	321,65				
Sosyal	4250 TL ve altı	127	304,59	4	4,125	0,389	
	4251-7000 TL	200	310,96				
	7001-10.000	117	303,75				
	10001-150000	86	285,86				
	15000 TL üstü	69	271,03				
Çevresel	4250 TL ve altı	127	293,66	4	1,506	0,826	
	4251-7000 TL	200	298,50				
	7001-10.000	117	304,04				
	10001-150000	86	292,04				
	15000 TL üstü	69	319,09				



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeği alt faktörlerinden ekonomik, sosyal ve çevresel'in p değerinin anlamlılık seviyesinden ($p>0,05$) büyük olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda H_{1d} hipotezi reddedilmiştir.

6.3.8 Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalık / Harcanabilir Gelir Değişkeni

Çalışma kapsamında elde edilen verinin normal dağılım göstermemesinden dolayı harcanabilir gelir değişkeninin göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğine ilişkin bulgular Kruskal Wallis Testi ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçları 9.Tablo'da görülmektedir.

Tablo 9: Harcanabilir Gelir Değişkenine Göre Kruskal Wallis Testine İlişkin Tablo

	Harcanabilir Gelir	N	Sıra Ort.	S.D.	X ²	Kruskal-Wallis Anlamlılık	Farklılık
Ekonomik	0-1500 TL	180	306,55	3	0,740	0,864	-
	1501-3000 TL	265	298,46				
	3001-5000 TL	107	300,08				
	5000 TL üstü	47	283,40				
Sosyal	0-1500 TL	180	311,55	3	6,409	0,093	
	1501-3000 TL	265	308,28				
	3001-5000 TL	107	271,86				
	5000 TL üstü	47	273,15				
Çevresel	0-1500 TL	180	320,66	3	5,456	0,141	
	1501-3000 TL	265	291,94				
	3001-5000 TL	107	298,58				
	5000 TL üstü	47	269,53				

Sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalık ölçeği alt faktörlerinden ekonomik, sosyal ve çevresel'in p değerinin anlamlılık seviyesinden ($p>0,05$) büyük olduğu saptanmıştır. Bu doğrultuda H_{1e} hipotezi reddedilmiştir.

7.Tartışma

Çalışmada üniversite öğrencilerinin sürdürülebilir kalkınma farkındalık düzeyleri cinsiyet, yaş, sınıf, aile aylık geliri ve harcanabilir gelir değişkenlerine göre incelenmiştir. Elde edilen verilerin analizi sonucunda üniversite öğrencilerinin sürdürülebilir kalkınma farkındalıklarının genel anlamda yüksek olduğu belirlenmiştir.

Araştırmanın hipotez sonuçları Tablo 10'da verilmiştir. Bu doğrultuda daha önce yapılmış çalışmalar ile ortak ve farklı olan yanları tartışmak, ileride yapılacak olan çalışmalara yol gösterici niteliğinde olabilir.



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

Tablo 10: Araştırmanın Hipotez Sonuçları

Hipotezler	Sonuç
H ₁ : Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak demografik özelliklerine göre anlamlı farklılık gösterir.	Kısmen Kabul
H _{1a} : Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak cinsiyete göre anlamlı bir farklılık gösterir.	Kısmen Kabul
H _{1b} : Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak okuduğu sınıfa göre anlamlı bir farklılık gösterir.	Kısmen Kabul
H _{1c} : Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak yaşlarına göre anlamlı bir farklılık gösterir.	Ret
H _{1d} : Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak ailesinin aylık gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık gösterir.	Ret
H _{1e} : Öğrencilerin sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkları istatistiksel olarak harcanabilir gelirlerine göre anlamlı bir farklılık gösterir.	Ret

Tablo 10'da görüldüğü üzere H1 hipotezinin kısmen kabul edildiği çalışmada alt hipotezlerden H_{1a} ve H_{1b} kısmen kabul edilmiştir. Demografik faktörlerden yaş, cinsiyet ve harcanabilir geliri içeren alt hipotezlerin ise reddedildiği tespit edilmiştir. Bu bağlamda sürdürülebilir kalkınmaya yönelik farkındalıkta cinsiyet değişkenine göre, sırayla sosyal ve çevresel faktörler açısından kadınlarda daha yüksek duyarlılığın olduğu sonucuna varılmıştır. Benzer bir sonuç, Faiz & Bozdemir (2019)'in araştırmasında üniversiteli kadın öğrencilerin, erkek öğrencilere nazaran daha yüksek farkındalık gösterdikleri olarak ifade edilmiştir.

Demografik faktörlerden cinsiyet değişkeni açısından ise erkeklere nazaran kadınların sosyal ve çevresel faktörlere olan duyarlılıkları daha yüksek olduğu söylenebilir. Bu açıdan da çalışmada daha önce yapılan bazı çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Bunlardan Kavaz & Öztoprak'ın (2017) çalışmasında kadınların çevre bilincinin erkeklere oranla daha yüksek olduğunu tespit etmişlerdir. Demirbaş (2015), Atmaca (2018) ve Dal & Okur Akçay'ın (2021) çalışmalarında, sürdürülebilir kalkınma farkındalığı ile cinsiyet değişkeni arasında ekonomik boyut açısından anlamlı bir fark olmaması da yine ulaşılan benzer sonuçlar arasındadır. Ayrıca Amerika'da üniversite öğrencileri üzerinde yapılmış başka bir çalışmada, demografik özelliklerin önemli bir yeri olduğu sonucu ve genç insanların çevresel kaygılara daha duyarlı olabileceği, kadınların erkeklerden daha ilgili oldukları gibi benzer sonuçlara ulaşılmıştır (Straughan & Roberts'den aktaran Yılmaz vd., 2009).

Sürdürülebilir kalkınma farkındalığı ekonomik, sosyal ve çevresel faktörleri ile bir bütün iken literatürde en çok sırayla çevre, sosyal ve en az da ekonomik boyut farkındalığı olarak karşımıza çıkmaktadır. Örneğin; Türer (2010) çalışmasında sürdürülebilir kalkınma farkındalığının birinci olarak sosyal boyutta, ikinci olarak çevresel boyutta ve üçüncü olarak da ekonomik boyutta olduğunu tespit etmiştir.

Bir başka çalışmada da (Demirbaş, 2015) sürdürülebilir kalkınmanın çevresel ve toplumsal boyutunda daha yüksek farkındalık olmasına rağmen ekonomik boyut açısından yeterli farkındalığa sahip olunmadığı sonuçlarına ulaşılmıştır. Hatta sürdürülebilirlik kavramının sıklıkla çevresel boyutunun daha bilinir olduğu, ekonomik ve sosyal boyutunun ise daha az



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

farkında olduğu gerçeğine Akpulat (2019) ve Koçulu'nun (2018) çalışmalarında da rastlanmıştır. Çalışma literatürü bu anlamda da destekler niteliktedir. Buna rağmen hala sürdürülebilir kalkınma farkındalığında ekonomik boyut ile ilgili bilinçte henüz bir ilerleme kaydedilmemesi düşündürücüdür. Gerek örneklem büyüklüğü açısından elde edilen sonuçların güvenilirliği, gerekse yapılan testlerin değerlendirilmesi bağlamında, çalışmanın bundan sonra yapılacak olan araştırmalara ışık tutacağı ve sürdürülebilir kalkınma bilincine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

8. Sonuç

Sosyal ve beşerî bir bilim olan ekonominin ilgi, etki ve yetki alanları oldukça geniştir. Ekonomi bilimi mevcut durum analizlerinin yanı sıra, aynı zamanda ekonomik sistem, plan ve programlar aracılığıyla gelecek ile ilgili projeksiyonlar öngörebilir. Mikro ve makro yaklaşım ile birçok konuyu ele alan ekonomi, aynı zamanda hem ülkelerin hem de dünyanın geleceğinin sorumluluğunu üstlenen sosyo-politik kararların da öznesi olabilir.

Sürdürülebilir kalkınma konusu bütüncül yaklaşım ve ilgili politikaları eş anlı yürütmeden başa çıkılabilecek bir konu olarak değerlendirilmemelidir. Bu yüzden konuyu salt bir çevre sorunu olarak algılamak fazla doğru görünmemektedir. Sorun bir sistem sorunudur ve ancak sistemsel bir yaklaşım yapılarak net olarak algılanıp, çözümlenebilir (Önder, 2000: 14). Ekonomik sorunlara bağlı olarak, gelir dağılımındaki dengesizliklerin de bir şekilde körüklediği bilinçsiz tüketim, iktisadi ve sosyal bazı sorunları da beraberinde getirdiğinden son derece tehlikeli bir durumu gözler önüne sermektedir. Gençlere bilinçli birer tüketici kimliği kazandırmaya, onları marka fetişizmi gibi sağlıksız eğilimlerden vazgeçirmeye yönelik ciddi bir eğitim verilmesinin yanı sıra; iç kaynaklara ve yerli mallara yönelmesi ve her alandaki israfın önlenmesi için etkin kampanyalar yürütülmesi gibi özendirici yaklaşımlar getirilebilir.

Aksi takdirde ülkelerin bu global problemden kendi payına düşeni çözmesi çok güçleşebilir. Önceki yıllarda olduğu gibi aşırı ve yanlış tüketimin getirdiği sorunlar çığ gibi büyüyerek yakın bir gelecekte karşımıza tüm yönleri ve dehşeti ile çıkabilir. Konu ile ilgili önlemler alınmazsa ve bu önlemler politikalara, yaşam biçimlerine ve tüketim olgusuna yansıtılmazsa, sürdürülebilir kalkınma, içi doldurulamayan, yeterli dinamikler var edilmediği için de uygulanamayan prestiji yüksek bir kavram olarak kalacaktır. Küresel ölçekte uygulanacak sürdürülebilir kalkınma farkındalık ve çabalarının başarıya ulaşabilmesi için farklı öncelikleri olan ülkelerin ortak bir politika ve strateji geliştirmeleri kaçınılmaz görülmektedir.

Sürdürülebilir farkındalıkta sosyo-ekonomik yönü ve çıktısının dünyaya ve gelecek nesillere etkisinin bu kadar ciddi olması üniversite gençlerine yönelik bütüncül bir eğitim desteği verilmesini kaçınılmaz kılıyor denilebilir. Çünkü üniversite yeni nesil için bilinçli farkındalık değişim ve dönüşümünün olacağı eğitimin son aşamalarındandır.

Teknolojik ve modern yaşamın gelecek nesilleri olumsuz etkilememesi adına olası küresel etkilerin, günümüzde farkındalık yaratmaya yönelik bilgilendirmelerin iletişim ve medya kanalları aracılığıyla yapılması ve öncelikle eğitmenlere, onlar aracılığı ile de eğitim öğretime dahil edilmesi söz konusu olabilir. Toplumda ortak değerler oluşturabilmek adına da geniş bir



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

platformda birlik ve beraberlik içerisinde tüm sektörlerin ve sivil toplum kuruluşlarının eşanlı hareket etmeleri daha hızlı sonuçlar sağlayabilir.

Kaynakça

- Akputat, F. (2019). *Sürdürülebilirlik Kavramına Farklı Yaklaşımlar, Üniversite Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul. https://acikbilim.yok.gov.tr/bitstream/handle/20.500.12812/143813/yokAcikBilim_1_0269330.pdf?sequence=-1
- Atmaca, A. C., Kıray, S. A. & Pehlivan, M. (2019). Development of a Measurement Tool for Sustainable Development Awareness. *International Journal of Assessment Tools in Education*, 6(1), 80-91. doi:10.21449/İJATE.518099
- Arba'at H., Tajul, A.N., Suriati S. (2010). The Status on The Level of Environmental Awareness inThe Concept of Sustainable Development Amongs Secondary School Students, *Procedia Social and Behavioral Sciences* 2 1276-1280. DOI:10.1016/j.sbspro.2010.03.187
- Başkaya, F. (1995). *Az gelişmişliğin Sürekliliği*, (3. Baskı). Ankara: İmge Kitabevi.
- Bilgili, M. Y. (2017). Ekonomik, Ekolojik ve Sosyal Boyutlarıyla Sürdürülebilir Kalkınma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(49). www.sosyalarastirmalar.com
- C. Gül, A., Tağrikulu, P., Çobanoğlu, İ. H. & Çobanoğlu, E. O. (2022). Öğretmen Adaylarının Sürdürülebilir Çevre Eğitime Yönelik Tutumlarının Değerlendirilmesi. *İnönü Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 23(1), 645-670. doi: 10.17679/inuefd.1062923
- Chaplin, G., ve Wyton, P. (2014) Student Engagement with Sustainability: Understanding the Value–Action Gap, *International Journal of Sustainability in Higher Education*, Vol. 15, 404 – 417.
- Cohen, L. M. L. & Morrison, K. (2007). *Research Methods in Education*, (6th Edition). London: Routledge
- Creswell, J.W. ve Plano Clark, V.L(2014). *Karma Yöntem Araştırmaları:Tasarımı ve Yürütülmesi* (Çev.Ed.Y.Dede ve S.B. Demir), Ankara: Anı Yayıncılık.
- Çelik, S., Başaran, T., Gökalp, M.R., Yeşildal, M., ve Han, O. (2016). Hemşirelik ve Tıp Öğrencilerinin Çevre Sorunlarına Yönelik Tutumları, *HSP*, 3(2), 91-98.
- Çobanoğlu, O. & Türer, B. (2015). Fen Bilgisi ve Sosyal Bilgiler Öğretmenlerinin Sürdürülebilir Kalkınma Farkındalıklarının Belirlenmesi. *Uluslararası Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 2015(5), 235-247. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/412733>
- Dal, Ş. & Akçay, N. O. (2021). Fen Bilimleri Öğretmenlerinin Sürdürülebilir Kalkınma ve Sıfır Atık ile İlgili Görüşlerinin Belirlenmesi. *Kafkas Eğitim Araştırmaları Dergisi*, 8(3), 438-459.
- Dünya Çevre ve Kalkınma Komisyonu Raporu. (1991). *Türkiye Çevre Vakfı: Ortak Geleceğimiz*, (Belkıs Çorakçı (Çev.), 3. Baskı). Ankara: TÇV Yay.



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

- Eser, M. (2018). Meslek Yüksekokulu Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya İlişkin Tutumları: Nazilli Meslek Yüksekokulu Örneği, *Kesit Akademi Dergisi*, (17), 402-418. <http://dergipark.org.tr/tr/pub/kesitakademi/issue/59822/863868>
- Faiz, M. & Bozdemir Yüzbaşıoğlu, H. (2019). Öğretmen Adaylarının Sürdürülebilir Kalkınma Farkındalıkları. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 19(4), 1255-1271 DOI:10.17240/aibuefd. 2019..-662082
- Gedik, Y. (2020). Sosyal, Ekonomik ve Çevresel Boyutlarla Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(3), 196-215. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/1200582>
- Gönel, F. D. (2013). *Kalkınma Ekonomisi*, (2. Baskı). Ankara: Efil Yayınevi.
- Han, E. & Kaya, A. A. (2013). *Kalkınma Ekonomisi, Teori ve Politika*. Ankara: Nobel Yayınevi,
- Hatıplı, M. & Köksalan, N., (2020). Tüketim Farkındalığı ve Sürdürülebilir Kalkınma, 4. *Asia Pacific International Congress on Contemporary Studies*, December 12-13, (2020)
- İslamoğlu, A. H. & Alnıaçık, Ü. (2019). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Kalaycı, Ş. (2017). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, (8. Baskı). Ankara: Dinamik Akademi
- Kanmaz, D. (2019). 7. ve 8. Sınıf Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Tutumları ve Tutumlarla İlişkili Faktörler, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), Yıldız Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Karadağ, Y. & Acar, F. (2020). Sosyal Bilgiler Öğretmen Adaylarının Çevre Sorunlarına Yönelik Farkındalıklarının İncelenmesi, *Uluslararası Sosyal Bilgilerde Yeni Yaklaşımlar Dergisi*, 4 (1). 62-78. DOI:10.38015/sbyy.693956.
- Kavaz D. & Öztoprak H. (2017). Environmental Awareness of University Students on White Cheese Waste Water. *EURASIA Journal of Mathematics, Science and Technology Education*, 13(12), 8003-8015.
- Marin, M. C. (2004), Ekolojik-Ekonomik Bir perspektiften Sürdürülebilir Kalkınma Çabaları. Dedeoğlu, S. ve Subaşat, T. (Ed.), *Kalkınma ve Küreselleşme*, 141-178. İstanbul: Bağlam Yayıncılık. Bağlam Yayınları 236, inceleme araştırma 161, Birinci Basım
- Meadows, D. H., Meadows, D. L., Randers, J. & Behrens, W. W. (1990). *Ekonomik Büyümenin Sınırları*. Kemal Tosun vd. (Çev.). İstanbul: İşletme İktisadi Enstitüsü Yay.
- Morelli, J. (2011). Environmental Sustainability: A Definition for Environmental Professionals. *Journal of Environmental Sustainability*, 1(1), 1-9.
- Oskay, C. (2014), Sürdürülebilir Kalkınma Çerçevesinde Rüzgâr Enerjisinin Önemi ve Türkiye’de Rüzgâr Enerjisi Yatırımlarına Yönelik Teşvikler. *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(1), 76-94.
- Önder, İ. (2000). *Ekonomi & Politika Yazıları*. İstanbul: Der Yayınları.



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscaeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

- Özbebek Tunç, A., Akdemir Ömür, G. & Düren, A. Z. (2012). Çevresel Farkındalık. *İÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 47, 227-246. https://www.academia.edu/3469998/%C3%87evresel_Fark%C4%B1ndal%C4%B1k
- Öztürk Demirbaş, Ç. (2015) Öğretmen Adaylarının Sürdürülebilir Kalkınma Farkındalık Düzeyleri. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 31, 300-316.
- Roberts, J.A., & Bacon D.R. (1997). Explaining the subtle relationship between environmental concern and ecologically conscious consumer behaviour. *Journal of Business Research*, 40 (1), 79-89.
- Şahin İ. & Kutlu, S. Z. (2014). Cittaslow: Sürdürülebilir Kalkınma Ekseninde Bir Değerlendirme. *Journal of Tourism And Gastronomy Studies*, 2(1), 55-63.
- Türkeş, M. (2022). 2022 Stockholm +50 Konferansı'ndan Öneriler. <https://yesilgazete.org/2022-stockholm-50-konferansindan-oneriler/>
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı. (2020). *Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları ve Göstergeleri. Strateji ve Bütçe Başkanlığı*, Ankara. <http://www.surdurulebiliralkinma.gov.tr/wp-content/uploads/2021/02/SKA-ve-Gostergeleri-Kapak-Birlestirilmis.pdf>
- Ünder, H. (1996). *Çevre Felsefesi*. Bilim İnceleme Dizisi 2. Ankara: Doruk Yayımcılık.
- Yaylı, H. (2015). *Sürdürülebilir Kalkınmanın Sürdürülebilirliği*. 921-940. <https://www.ayk.gov.tr/wp-content/uploads/2015/01/YAYLI-Hasan-S%C3%9CRD%C3%9CR%C3%9CLEB%C4%B0L%C4%B0R-KALKINMANIN-S%C3%9CRD%C3%9CR%C3%9CLEB%C4%B0L%C4%B0RL%C4%B0%C4%9E%C4%B0.pdf>
- Yalçın, A. Z. (2016). Sürdürülebilir Kalkınma için Yeşil Ekonomi Düşüncesi ve Mali Politikalar. *Çankırı Karatekin Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(1), 749-775.
- Yılmaz, V., Çelik, H. E. & Yağizer, C. (2009). Çevresel Duyarlılık ve Çevresel Davranışın Ekolojik Ürün Satın Alma Davranışına Etkilerinin Yapısal Eşitlik Modeliyle Araştırılması. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9(2), 1-14.

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.

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



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

Differences of University Students' Awareness of Sustainable Development by Demographic Characteristics

Gülay Örmeci Güney

Extended Abstract

Future generations and the fact of sustainable development concern the entire society, especially the youth and this fact gains more and more meaning every day. We make and implement important decisions every day for production and consumption that affect not only our own societies, but also the whole world and the world of the future. In these decisions, we need to make a joint and conscious effort to take environmental sensitivity and sustainability into account in our behavior patterns that affect our socio-economic environment individually and socially. This is everyone's responsibility, both individually and socially. This responsibility in the socio-economic activities of the society, which is a dynamic structure that develops, changes, and transforms, necessitated making the approach to economic growth and development more conscious/aware over time.

In the study, economic development and sustainable development were mentioned, and awareness and consumption for sustainable development are explained by considering the economic, social, and environmental dimensions. Then, in the light of sustainable development awareness, a survey study was conducted with university students on the following subjects and the results were subjected to statistical tests. These are: how the higher education youth approach the concept of consumption, their level of knowledge on this subject, what needs to be done for economic development, social responsibility, economic policies, what kind of urbanization should be, the importance of supporting official and non-governmental organizations that carry out activities for sustainable environment, Penal sanctions for interventions that harm natural life (e.g., unconscious spraying and illegal hunting), the necessity of expanding the use of renewable energy resources in order to leave a livable world, individual responsibilities for the protection of existing resources (e.g., water, air, and soil) so that future generations do not experience ecological problems, and the necessity of reducing our ecological footprint.

While the modern world creates itself by transforming consumption into an ideology, it compels humans to transform depending on this ideology. The young people's perception of this modern world and their efforts to live according to it emerge with their efforts to be different by highlighting the commodities. The way they reflect these efforts on consumption is realized by the appearance of being a good consumer who is prone to the system rather than being a good citizen. What is expected in terms of sustainability requires being a conscious consumer instead of being a good consumer. This consciousness also brings awareness. Awareness is not just looking, it is being able to see what you are looking at, but also and essentially, feeling an empathetic concern for responsibility.

Sustainability requires awareness and observance of the use of resources on the earth without disturbing the balance of the world. Since the new generation will build the future in this sense, they should be equipped with this awareness. The emergence of this consciousness also passes through the creation of awareness on this issue. In the understanding of



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

sustainability, studies for environmental awareness are generally considered in the same perspective as environmental sensitivity. In this context, many projects are being developed mostly in order to increase environmental awareness. In line with raising environmental awareness, concepts such as recycling, zero waste, electronic waste, water and energy savings, climate change, reduction, and separation have become a part of our lives.

Awareness is a very important step in understanding the concept of sustainability. If we accept awareness as the first starting stage in this sense, following the awareness in order to ensure sustainability, individual responsibility, speech, change in behavior, the continuation of development and sustainable development are the stages (as cited in Lourdel et al., Çobanoğlu & Türer, 2015). Each stage is associated with the other in a hierarchical structure, and if individuals experience and overcome these stages step by step, the concept of sustainable development will become a permanent behavior (Çobanoğlu & Türer, 2015, as cited in Lourdel et al.). The awareness phase starts with the individual's efforts to learn information about the subject, then continues with the action phase that leads to a change in words and behavior and transforms into a sustainable development understanding.

It is very important how we live within individual responsibilities and how we carry out consumption activities. Because consuming more than necessary or consuming the wrong things poses a hidden threat to both our personal health and income, as well as to the existence and sustainability of natural resources and the environment we need to live in.

The most basic elements of the understanding of sustainable development, which is such a comprehensive subject, are defined around three main headings. These are generally accepted as economic, environmental, and social impacts. In fact, these three dimensions are interdependent, and in the long run, neither can exist without the other.

The aim of this study is to determine whether university students' awareness of sustainable development differs according to their demographic characteristics. The survey technique, which is one of the quantitative data collection methods, was used within the scope of the study. Prepared survey forms are uploaded to Google Forms digital platform in digital and virtual environments; It was delivered to university students via WhatsApp and online forms on the basis of voluntary participation. The sample of the study consisted of university students who were reached via the internet and social media applications with the use of the convenience sampling method and accepted to participate in the survey of the study. Kruskal Wallis and Whitney U tests were applied to the data of the remaining 599 students after removing the incorrect and incomplete questionnaire forms from the data collected by voluntary participation via the questionnaire prepared in line with the purpose of the research. As a result of the analyzes made, the main hypothesis that "students' awareness of sustainable development differs statistically according to their demographic characteristics" was accepted within the framework of social, economic, and environmental factors.

As a result of the analysis of the data obtained from this study, it was determined that the sustainable development awareness of university students is high in general. The sustainable development awareness levels of university students and variables such as gender, age, class, family monthly income and disposable income were examined. According to the gender variable in awareness of sustainable development, it was concluded that women have higher



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

sensitivity in terms of social and environmental factors, respectively. A similar result coincides with the study of Faiz & Bozdemir (2019) that “female students showed higher awareness compared to male students.”

It can be said that women are more sensitive to social and environmental factors than men in terms of gender variables, which is one of the demographic factors. In this respect, the study reached similar results to some previous studies. Among these studies, Kavaz & Öztoprak (2017) found that women's environmental awareness is higher than men's. In the studies of Demirbaş (2015), Atmaca (2018) and Dal & Okur Akçay (2021), the lack of a significant difference between the awareness of sustainable development and the gender variable in terms of the economic dimension is among the similar results. In addition, in a study conducted on university students in the USA, similar results were obtained, such as the conclusion that demographic characteristics have an important place and that young people may be more sensitive to environmental concerns, and that women are more concerned than men (Yılmaz et al. 2009, cited by Straaughan & Roberts).

While awareness of sustainable development is a whole with its economic, social, and environmental factors, it appears in the literature that deals mostly with environmental and social awareness and at least economic awareness. For example, Türer (2010) revealed in his study that the awareness of sustainable development is mostly in the social dimension, then in the environmental dimension and least in the economic dimension. In another study (Demirbaş, 2015), it was concluded that although there is a higher awareness of the environmental and social dimensions of sustainable development, there is not enough awareness in terms of the economic dimension. In fact, the fact that the environmental dimension of the sustainability concept is often more known, but less awareness the public has for economic and social dimensions is among the results achieved in the studies of Akpulat (2019) and Koçulu (2018). This study supports the literature in this sense as well. However, it is a pity that there is still no progress in the economic dimension of awareness of sustainable development.

The fields of interest, influence, and authority of economics, which is a social and human science, are quite wide. In addition to current situation analysis, economics can also predict future projections through economic systems, plans and programs. The science of economics, which deals with many issues with a micro and macro approach, can also play the lead role in socio-political decisions that take responsibility for the future of both countries and the world.

Sustainable development is a serious issue that cannot be tackled without implementing a holistic approach and relevant policies. For this reason, it does not seem right to perceive the issue as a purely environmental problem; the environmental problem is the most obvious result. In fact, it is a more rational behavior not to pollute than to pollute and clean. The problem is a system problem, and it can only be clearly perceived and resolved by making a systemic approach (Önder, 2000: 14). Unconscious consumption, which is somewhat fueled by the imbalances in income distribution due to economic problems, reveals a perilous situation as it brings some economic and social problems. Giving serious training to young people to gain a conscious consumer identity and to discourage them from unhealthy tendencies such as brand fetishism, precautions such as turning to domestic resources and



Güney Örmeci, G. (2023). Üniversite Öğrencilerinin Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik Farkındalıklarının Demografik Özelliklerine Göre Farklılıkları. *Fiscoeconomia*, 7(1), 911-937. Doi: 10.25295/fsecon.1212669

domestic goods, and conducting effective campaigns to prevent waste in all areas can also be taken as measures.



Research Article/Araştırma Makalesi

Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği

Institutional Factors and Trade Openness: MINT Countries

Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN¹, Yalçın ELMAS²

Öz

Ekonomik süreçlerin belirleyicisi olarak kurumsal faktörler, uluslararası ticareti de şekillendirmektedir. Ülkelerin ekonomik yaşam alışkanlıkları ve ekonomik karar alma ile bunları düzenleyen bürokratik karar alma süreçleri uluslararası ticareti tüm yönleri ile etkilemektedir. Bu bakımdan çalışmanın ana fikri kurumsal değişkenlerin uluslararası ticarete etkisinin ne olacağı üzerinedir. Kurumsal değişkenler olarak Dünya Bankası, Dünya Yönetişim Belirleyicileri (WGI)'dan alınan hesap verebilirlik, politik istikrar, hükümet etkinliği, düzenlemelerin kalitesi, hukukun üstünlüğü, yolsuzluğun kontrolü değişkenleri seçilmiştir. Ekonomik hayatı etkileyen bu kurumsal değişkenlerin dışa açıklık olarak ifade edilen ihracatın milli gelirdeki payı oranı ile ilişkisi MINT ülkeleri (Meksika, Endonezya, Nijerya, Türkiye) özelinde, ARDL yöntemi kullanılarak ölçülmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucunda yönetim göstergelerindeki iyileşmelerin (kötüleşmelerin) ihracatı olumlu (olumsuz) etkileyeceği şeklindeki hipotezimiz, elde ettiğimiz bulgulara göre doğrulanmamıştır. Yalnız düzenlemelerin kalitesi değişkenine ait uzun dönem parametreleri teorik çerçeveye uygun bulunmuştur. Bu hali ile mevcut literatürün bir kısmı ile aynı sonuçlar bulgulanmıştır. Düzenlemelerin kalitesi arttığında başka bir ifade ile ekonomik müdahaleler iyileştikçe dışa açıklık artmaktadır.

Jel Kodları: E14, F10, F14

Anahtar Kelimeler: İhracat, Dışa Açıklık, MINT ülkeleri, Kurumsal İktisat, ARDL Yöntemi.

¹ Doç.Dr. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, zehradogan@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7853-1966

² Dr.Öğr.Üyesi, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, Gerede Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, yalcinelmas@ibu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4641-5060



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscaeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

Abstract

Institutional factors as the determinant of economic processes also shape international trade. Countries' economic habits of life and their economic decision-making process with their bureaucratic decision-making processes that regulate those habits and processes will influence international trade in all aspects. In this regard, this study's primary point is on what will be the institutional variables' impact on international trade. Accountability, political stability, government activities, qualities of regulations, the rule of law, and control of corruption from Worldwide Governance Indicators (WGI) of the World Bank are selected as these institutional variables. The relationship between these variables that affect economic life and export, which is expressed as openness, rates in national income are studied, specific to MINT countries (Mexico, Indonesia, Nigeria, and Turkey), to estimate by utilizing the ARDL method. As a result of the study, our hypothesis that argues that improvements (deteriorations) in governance indicators will affect exports positively (negatively) cannot be confirmed according to our discoveries. Qualities of regulations variable's long-term parameters are the only ones deemed to fit within the theoretical framework. The study only discovered similar results with some of the studies in the contemporary literature in its current state. When qualities of regulations increase, in other words when economic interventions improve, openness will increase.

Jel Codes: E14, F10, F14

Key Words: Export, Trade Openness, Institutional Economics, ARDL.

1. Giriş ve Literatür

Ülkelerin kurumsal farklılıklarının, ekonomik performanslarına etkisine ilişkin yapılan teorik ve deneysel çalışmalarda elde edilen sonuçlar, kurumsal yapısı iyi olan ülkelerde ekonomik performansın da iyi olacağı üzerinedir (bknz: Alonso vd., 2009; Biber, 2010; Dumludağ, 2013; Fakher, 2014; Şaşmaz vd., 2017; Çiçen, 2017; Özalp, 2020; Tran vd., 2021; Dura, 2022). Kurumsal faktörler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda ise (bknz: Zhuang, 2010; Yendi, 2011; Nawaz vd., 2014; Bakırtaş, 2016; Göcen, 2017; Figankaplan, 2017; Keşap vd., 2021) genel görüş, kurumsal faktörlerdeki iyileşmenin ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği üzerinedir. Bu bağlamda, kurumsal yapının ekonomik ilişkileri güçlü bir biçimde etkilemekte olduğunu ifade etmek mümkündür. Kurumsal yapı, ekonomik ilişkileri belirlemede hayati rol oynamaktadır. North'a göre (1990), kurumlar oynanan oyunun tüm kurallarını belirlemekle birlikte, bireylerin davranış, alışkanlık ve genel tutumlarının sonucu olarak çıktığından ekonomik farklılıkları da açıklamakta kullanılmaktadır.

Kurumsal faktörler denildiğinde, o ülkenin sosyal, ekonomik ve ticari hayatını etkileyen tüm alışkanlıklar, kurallar, normlar ve bürokratik süreç akla gelmelidir. Toplumsal ilişkilerin örgütlenme, düzenleme ve denetim mekanizmalarının nasıl işlediğini anlamaya/anlatmaya çalışan kurumsal iktisada göre, iyi yerleşmiş güçlü ve etkin kurumlar ekonomik sorunların çözümünde hayati rol oynamaktadırlar. Süreç zamanlı bir yaklaşım olması sebebiyle kurumsal iktisat, kurumsal yapı iyileştiğinde ekonomik olayların zaman içerisinde nasıl değişime uğrayabileceğini ölçebilir. Bu bakımdan çalışmada kurumsal faktörler ile uluslararası ticarete dışa açıklık arasındaki ilişki kısaca MINT (Meksika, Endonezya, Nijerya, Türkiye) olarak ifade edilen ülkeler özelinde incelenmek istenmektedir. Bu grubun seçilmesinin amacı göstergeler bakımından birbirlerine benzerlikleri ve karşılaştırma yapabilmelerin mümkün olmasından kaynaklanmaktadır.

Literatürde uluslararası ticarete dışa açıklık ve kurumsal faktör arasında nasıl bir ilişki olabileceği sorusu rekabet gücü, büyüme, ihracat gibi değişkenler ile uluslararası ticarete dışa açıklık arasındaki ilişkiyi ölçen çalışmaların incelenmesi ile ortaya çıkmıştır. Bu çalışmalardan en sıklıkla uygulama alanı bulan konu ekonomik büyüme ve uluslararası ticarete dışa açıklık konusu olmuştur. Ekonomik büyüme ve uluslararası ticarete dışa açıklık arasındaki ilişkiyi Türkiye örneğinden farklı dönemlerde ölçen çalışmalarda (Kar vd., 2014; Ulaşan, 2014; Kızılgöl vd., 2014; Çevik vd., 2019) kısa ve uzun dönemde ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki olduğunu (bazı kriz dönemlerinde kesinti olsa bile) bulgulamaktadır.

Grauwe vd. 53 Afrika ülkesinin 1996-2009 yıllarındaki yönetim göstergeleri ile Çin, Fransa'ya gerçekleştirdikleri ihracat arasında negatif, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD ile pozitif yönde bir ilişkinin bulunduğunu açıklamışlardır. Bunlardan sadece Çin ve İngiltere'ye ait değerler istatistikî açıdan anlamlı görülmüştür (Grauwe, Houssa & Piccillo, 2012: 29).

Dehshiri vd., 23 petrol ihracatçısı ülke için yaptıkları çalışmada Politik İstikrar, Düzenlemelerin Kalitesi ve Hukukun Üstünlüğü, Hükümetin etkinliği gibi yönetim göstergelerinin 2001-2010 döneminde ihracat da negatif yönde etki bıraktığı sonucuna ulaşmışlardır (Dehshiri, Mirfatah & Renani, 2013: 8).

Razmi vd. (2013) çalışmalarında Orta doğu ve Batı Asya ülkelerinde uluslararası ticarete dışa açıklık ve ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerindeki etkisini 2000-2009 dönemi için



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscoeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

incelemişlerdir. Çalışmada ekonomik özgürlüklerin büyüme üzerinde önemli pozitif bir etkiye sahip olduğu bulgulanmıştır.

Yıldırım & Gökalp (2016) gelişmiş ülkelerde kurumsal yapı ve uluslararası rekabet gücü ilişkisini değerlendirdikleri çalışmalarında, gelişmiş 21 ülke için özgürlükler ve ticaret engelleri olarak tanımlanabilecek kurumsal faktörlerin rekabet gücüne olan etkisini gözlemlemişlerdir. Buna bağlı olarak analiz sonucu özgürlüklerin rekabet gücü üzerinde pozitif, ticaret engellerinin ise negatif etkiye sahip olduğu bulgulanmıştır.

Sheikh vd. 2003-2014 dönemi için Afganistan, Azerbaycan, İran, Kazakistan, Kırgızistan, Pakistan, Tacikistan, Türkiye, Türkmenistan, Özbekistan'dan oluşan Ekonomik İşbirliği Teşkilatı üyesi devletlerin iki yönlü ticaret akışının kurumsal belirleyicilerini Gravitiy modeli ile incelemişler, Elde edilen sonuçlara göre İki Yanlı Ticaret ile Politik İstikrar arasında negatif ve Düzenlemelerin Kalitesi ve Hukukun Üstünlüğü değişkenleri arasında pozitif ve önemli bir ilişki bulunduğu kararına varmışlardır (Sheikh vd., 2018: 256).

Jama, 2008-2017 döneminde sabit etkiler modelini kullanarak bazı yönetim göstergelerinin Malezya, Tayland, Endonezya, Singapur ve Tayland'ın ihracatı üzerindeki etkisini incelemiş, Düzenlemelerin Kalitesi göstergesinin negatif ve anlamlı, Politik İstikrar göstergesinin pozitif fakat anlamsız değişkenler olduğu sonucuna varmıştır (Jama, 2019: 71).

Ruzekova vd. 36 OECD üyesi ülkenin (Kolombiya hariç) 2016 yılı verilerini EKK yöntemi kullanarak analiz etmişler, Hükümetin Etkinliği değişkeninin %10 anlamlılık düzeyinde İhracat/GSYİH değişkeni üzerinde negatif, Düzenlemelerin Kalitesi değişkeninin ise aynı bağımlı değişken üzerinde pozitif fakat anlamsız bir etkisi olduğunu saptamışlardır (Ruzekova, Kittova & Steinhauser, 2020: 152).

Bah vd. Sahraaltı Afrika Ülkeleri için Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi kullanarak 1996 ve 2019 yılları arasını araştırdıkları çalışmalarında yönetim göstergelerinin tümünün mal ihracatı ve imalat malları ihracatı üzerindeki etkisi pozitif ve anlamlı bulunmuştur. Birincil mal ihracatı üzerinde ise sadece hesap verebilirlik göstergesi pozitif ve istatistiki olarak anlamlı görülmüştür (Bah, Ondoa & Kpognon, 2021: 11).

Taguchi & Amirjon; Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Türkmenistan ve Özbekistan'ın 2018 yılındaki Politik İstikrar, Düzenlemelerin Kalitesi ve Hukukun Üstünlüğü, Hükümetin Etkinliği, Yolsuzluğun Kontrolü, Hesap Verebilirlik gibi yönetim göstergelerinin tümünün ihracat üzerinde pozitif ve anlamlı bir ilişkisi olduğunu saptamışlardır (Taguchi & Amirjon, 2021: 9).

Literatür okumalarından hareketle çalışmada, ihracat özelinde uluslararası ticaret ve kurumsal faktörler arasında nasıl bir ilişki olduğu sorusu sorgulanmıştır. Temel hipotez, yönetim göstergelerindeki iyileşmenin ele alınan ülkeler ve dönem açısından ihracatta bir artış sağlaması üzerinedir.

2. Veri Seti ve Yöntem

Ele alınan ilişkiyi ortaya koyabilmek için MINT ülkeleri (Meksika, Endonezya, Nijerya, Türkiye) özelinde 2005-2020 dönemi için Dünya Bankası Yönetişim Göstergeleri ve ülkelerin küresel ticarete mal ihracatına ait persentil değerleri kullanılmıştır. Dışa açıklığı ifade eden İhracatın

GSMH içindeki yüzdelik payı yerine persentil seçilmesinin nedeni, Yönetişim göstergelerinin de persentil şeklinde sunulmasıdır. Böylece ülkelerin yönetim ile ilgili göstergelerindeki değişim karşısında ihracatlarının diğer ülkelere göre uzun dönemde ne yönde bir değişim göstereceği tahmin edilebilecektir. Bu model ihracat açısından dünyadaki diğer ülkelerin durumunu da dikkate aldığından daha anlamlı sonuçlar ortaya çıkması beklenmektedir.

Çalışmada kullanılan veri setine, Dünya Bankasının Worldwide Governance Indicators ve World Development Indicators veri tabanlarından ulaşılmıştır. Küresel ihracat verileri için MS Excel programında YÜZDERANK formülü ile persentil değerleri bulunmuş, diğer tüm değişkenlerin doğal logaritmik (LN) dönüşümleri yapılmıştır. Bilindiği üzere, Dünya Bankası Yönetişim Göstergeleri (-2,5) ve (+2,5) aralığındaki normal dağılım değerleri ile değerlendirilmektedir. Ancak (-2,5) ve (0) aralığında yer alan değerler için LN hesaplanamayacağından esneklik değerleri kolayca bulunamayacaktır. Persentil değerleri kullanmak bu açıdan da avantajlı görünmektedir.

Verilerin analiz edilmesi için Eviews (9) ve Stata (15) programlarından yararlanılmıştır. Böylece literatürde bulunmasına rağmen eksik kalan testler bütünleştirilebilmiştir.

Çalışmada oluşturduğumuz değişkenler için havuzlanmış panel veri setleri hazırlanmıştır. Havuzlanmış panel veriler Dinamik Sabit Etkiler, MG (Mean Group) ve PMG (Pooled Mean Group) yöntemleri ile analiz edilebilmektedir. MG yöntemi kullanıldığında parametrelerin ortalama tahminleri tutarlı olarak tespit edilebilmekle birlikte gruplar arasındaki parametre farklılıkları ayrıştırılamamaktadır. Sabit ve rassal etkileri ayrıştıran geleneksel havuzlanmış tahminler ise diğer tüm katsayıların ve hata varyanslarının aynı olduğu varsayımı altında gruplar arası kesişim (sabit katsayı) farklarını sunabilmektedir (Pesaran, Shin & Smith, 1999: 621).

Pesaran vd. (1999) ele aldığı yaklaşım, gruplara ait kısa dönem sabit ve değişken katsayılar ile hata varyanslarının ayrıştırılmasını sağlarken uzun dönem katsayılarının aynı olduğu varsayımına dayanmaktadır. Dolayısı ile modelimizde uzun dönem için yapacağımız parametre tahminleri panelde yer alan tüm ülkeler için ortak değer alırken kısa dönem eşbütünleşme ve değişken katsayılarının kesitler arası farklılıklarını da gösterebilecektir.

Kullandığımız PMG ve MG modelleri ARDL (Gecikmesi Dağıtılmış Otoregresyon) metodu yoluyla çözülebilmektedir. Bu metot da bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait gecikmeler ilave değişken olarak modele dahil edilmektedir. Aşağıdaki eşitlik (1)'e göre kısa dönem parametreleri bulunmakta, bunların dönüşümü (eşitlik 2 yolu ile) sağlanarak uzun dönemli ilişkiye yönelik çıkarımlar da yapılmaktadır.

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^p \gamma_i y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \sum_{i=0}^{q_j} X_{j,t-i} \beta_{j,i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\theta_j = \sum_{i=1}^{q_j} \beta_{j,i} / 1 - \sum_{i=1}^p \gamma_i \quad (2)$$

Ekonometri ve istatistik paket programlarında ARDL metodunda kurulabilecek tüm regresyon alternatifleri sıralanmakta ve en küçük AIC (Akai Bilgi Kriteri) değerine göre uygun model seçilmektedir. İstenilen gecikmenin kullanıcı tarafından belirlenmesi de seçenekler arasındadır.

$$\Delta y_t = - \sum_{i=1}^{p-1} \gamma_i * \Delta y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \sum_{i=0}^{q_j-1} \Delta X_{j,t-i} ' \beta_{j,i} * - \phi EC_{t-1} + \epsilon_t \quad (3)$$

Kısa ve uzun dönemli ilişkinin saptanması için eş bütünleşme regresyonu (eşitlik 3.) kurulmakta ve parametre tahmini yapıldıktan sonra hata düzeltme parametresi P değerlerinin 0,05'den küçük ve negatif olması beklenmektedir.

$$\Delta y_t = - \sum_{i=1}^{p-1} \gamma_i * \Delta y_{t-1} + \sum_{j=1}^k \sum_{i=0}^{q_j-1} \Delta X_{j,t-i} ' \beta_{j,i} * - \rho y_{t-1} - \alpha - \sum_{j=1}^k X_{j,t-1} ' \delta_j + \epsilon_t \quad (4)$$

Yöntemde değişkenlerin I(0) ve/veya I(1) düzeylerinde durağan oldukları varsayılmaktadır. Bunu sınamak için eşitlik 4 kullanılarak Sınır (Bound) Testi uygulanmakta olup eşitlik 5 de verilen parametrelerin istatistiksel olarak hep birlikte 0 (sıfır)'a eşit olması gerekmektedir. Hesaplanan F istatistiğinin tablo değerlerini aştığında modelin varsayımlara uyumlu olduğuna kanaat getirilmektedir.

$$\rho = \delta_1 = \delta_2 = \dots = \delta_k = 0 \quad (5)$$

Çalışmada Bound testine alternatif olarak eşitlik 5'teki parametrelerin 0'a eşit olduklarını test etmek için Wald testi kullanılmıştır. Ayrıca bunu ve eşbütünleşmenin varlığını desteklemek için de 4 nolu eşitlikten elde edilen hata terimlerinin durağan olup olmadıkları ADF testi ile incelenmiştir.

3. Ekonometrik Bulgular

ARDL yönteminin varsayımlarından birisi değişkenlerin düzey değerlerinde ya da ilk farkları alındığında durağanlıklarının sağlanmış olmasıdır. Diğer Eşbütünleşme yöntemlerine göre en önemli avantajı farklı düzeyde durağan olan değişkenlerin test edilebilmesidir.

Tablo 1: Durağanlık Testleri

İstatistikler ve Kesitler	İhracat		Hukukun Üstünlüğü		Düzenlemelerin Kalitesi		Politik İstikrar
	Düzey	İlk Fark	Düzey	İlk Fark	Düzey	İlk Fark	Düzey
Pp - Fisher Chi-Square	0.3015	0.0000	0.5040	0.0000	0.9221	0.0018	0.0312
Pp - Choi Z-Stat	0.5419	0.0000	0.6047	0.0000	0.9055	0.0004	0.0178



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscoeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

Türkiye	0.0873	0.0003	0.9710	0.0336	0.8975	0.0443	0.4063
Meksika	0.9195	0.0012	0.5880	0.0044	0.4185	0.0529	0.0280
Endonezya	0.1180	0.0103	0.2419	0.0015	0.5970	0.0157	0.2997
Nijerya	0.9119	0.5220	0.1876	0.0002	0.9065	0.1212	0.0631

Bu bağlamda incelenen İhracat, Hukukun Üstünlüğü ve Düzenlemelerin Kalitesi değişkenleri ilk farkları [I(1)] alındıktan sonra durağanlık koşulunu sağlarken Politik İstikrar değişkeni Düzey değerlerinde [I(0)] durağan bulunmuştur. Analiz açısından zorunlu olmamakla birlikte kesitler için olasılıklar da sunulmuştur.

Tablo 2: Pesaran CD Testine Ait P Değerleri

Test	İhracat	Hukukun Üstünlüğü	Düzenlemelerin Kalitesi	Politik İstikrar
Pesaran CD	0,0687	0,5981	0,3574	0,7093

Panel veriler için değerlendirilmesi gereken bir diğer konuda kesitler (bu çalışma için ülkeler) arasında bir bağımlılığın olup olmadığı hususudur. Tablo 2 incelendiğinde Pesaran CD testi açısından böyle bir bağımlılığın bulunmadığı görülmektedir.

Analiz edilen model, İhracat= f (Hukukun Üstünlüğü, Düzenlemelerin Kalitesi, Politik İstikrar) olarak fonksiyonel biçimde yazılabilir. Tanımlanan bu ilişkiye göre, en küçük AKAI Bilgi Kriterine (AIC) sahip model ARDL (1, 2, 2, 2) biçiminde bulunmuştur. İncelenen dönem her ne kadar 2005-2020 arasını kapsamış olsa da tespit edilen modele göre değişkenlerin 2003 ve 2004 yıllarına ait gecikme değerleri kullanılmıştır. Bu husus özellikle STATA da kurulan model ve kodları açısından önemlidir³.

Tablo 3: PMG/ARDL (1. 2.2.2) Uzun ve Kısa Dönem Eşitlikleri (Eviews Sonuçları)

UZUN DÖNEM EŞİTLİĞİ				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
HUKUKUN USTUNLUGU	-0.043284	0.006465	-6.695588	0.0000
DUZENLEMELERIN KALITESI	0.054920	0.009757	5.628649	0.0000
POLITIK ISTIKRAR	-0.011265	0.001505	-7.484873	0.0000

KISA DÖNEM EŞİTLİĞİ				
Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
COINTEQ01	-0.906374	0.178941	-5.065.207	0.0000
D(HUKUKUN USTUNLUGU)	0.024546	0.017251	1.422877	0.1654

³ .xtpmg d(1).Ihracat d(1/2).Politik_istikrar d(1/2).Duzenlemelerin_kalitesi d(1/2).hukukun_ustunlugu if tin(2005,2020), lr(I.Ihracat Politik_istikrar Duzenlemelerin_kalitesi hukukun_ustunlugu) ec(hata2) (Stata 15'te kullanılan PMG için kodlar)



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscoeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

D(HUKUKUN USTUNLUGU(-1))	0.003771	0.015533	0.242796	0.8099
D(DUZENLEMELERIN KALITESI)	0.029464	0.032203	0.914934	0.3678
D(DUZENLEMELERIN KALITESI(-1))	0.041807	0.024754	1.688896	0.1020
D(POLITIK ISTIKRAR)	0.008668	0.009026	0.960294	0.3448
D(POLITIK ISTIKRAR(-1))	-0.001146	0.007194	-0.159300	0.8745
C	-0.173154	0.043283	-4.000538	0.0004

Modelden elde edilen sonuçlara göre Düzenlemelerin Kalitesi persentil sıralamasındaki yüzde birlik bir değişim uzun dönemde ülkelerin küresel ihracat persentil sıralaması üzerinde yüzde 0,0549'luk pozitif bir etkiye sahiptir. Hukukun üstünlüğü (-0,0433) ve politik istikrar (-0,0113) değişkenlerine ait uzun dönem parametrelerinin bu aladaki literatürün aksine negatif değerler aldığı görülmüştür. İstatistiki açıdan anlamlı olmakla birlikte, uzun dönemde tüm bağımsız değişkenlerin bağımlı değişken üzerindeki etkisi sınırlı olarak bulunmuştur.

Kısa dönem eşitliğine ait hata düzeltme parametresi olan COINTEQ01 (-0,906) negatif ve istatistiki açıdan anlamlı ($p=0,000$) olduğundan değişkenler arasında eşbütünleşmenin bulunduğu ve modeldeki şokların yüzde 90'ının kısa dönemde ortadan kalkacağı söylenebilir.

Modelde bulunan hata terimlerinin normal dağılıp dağılmadığı incelendiğinde Jarque-Bera testi değerinin 2,873629 ve buna ilişkin olasılık değerinin 0,237684 biçiminde hesaplandığından Normal dağılımın sağlandığına karar verilmiştir.

PMG/ARDL modelini mi yoksa alternatifi olan MG/ARDL modelini mi kullanacağımıza karar vermek için MG modelini çözmek karşılaştırmak ve ardından iki modelin uzun dönem katsayıları için Hausman testinin yapılması da gereklidir⁴.

Tablo 4: MG/ARDL (1. 2.2.2) Uzun ve Kısa Dönem Eşitlikleri (Stata Sonuçları)

UZUN DÖNEM EŞİTLİĞİ				
Değişkenler	Katsayılar	Standart	z-İstatistiği	P>z
HUKUKUN USTUNLUGU	,0210441	,0843428	0,25	0,888
DUZENLEMELERIN KALITESI	,067509	,0596187	1,13	0,257
POLITIK_ISTIKRAR	,0028837	,0205033	0,14	0,888

KISA DÖNEM EŞİTLİĞİ				
COINTEQ01	-1,08897	,2583291	-4,22	0,0000
D(HUKUKUN USTUNLUGU)	-,2135889	,2727017	-0,78	0,433
D(HUKUKUN_USTUNLUGU(-1))	,1146453	,1349649	0,85	0,396

⁴ .xtpmg d(1).Ihracat d(1/2).Politik_istikrar d(1/2).Duzenlemelerin_kalitesi d(1/2).hukukun_ustunlugu if tin(2005,2020), lr(l.Ihracat Politik_istikrar Duzenlemelerin_kalitesi hukukun_ustunlugu) ec(hatamg) mg (Stata 15'te kullanılan MG için kodlar)

D(DUZENLEMELERIN_KALITESI)	,1119569	,1025538	1,09	0,275
D(DUZENLEMELERIN_KALITESI(-1))	-,0548905	,0406677	-1,35	0,177
D(POLITIK_ISTIKRAR)	,0062288	,0169462	0,37	0,713
D(POLITIK_ISTIKRAR(-1))	-,0035492	,0053331	-0,67	0,506
C	-,6451355	,3793011	-1,70	0,089

MG/ARDL (1,2,2,2) tahmin sonuçlarına göre tüm uzun dönem parametreleri Literatüre uygun olarak pozitif çıkmasına rağmen istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur. Kısa dönem eşitliğine göre değişkenler arasında eş bütünleşme söz konusudur.

Tablo 5: Hausman Testi (Stata Sonuçları)

Değişkenler	Katsayılar			
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	mg	pmg	Fark	Standart Hata
HUKUKUN USTUNLUGU	0,021044	-0,04328	0,064328	0,1653513
DUZENLEMELERIN KALITESI	0,067509	0,5492	0,012589	0,1165622
POLITIK ISTIKRAR	0,028784	-0,01126	0,141485	0,0401985
Ki Kare				3,64
P Değeri				0,3027

Hausman Testi P değerinin 0,05'ten yüksek (0,3027) olduğundan dolayı MG Modelinin yerine PMG modelinin seçilmesine karar verilmiştir. Böylece daha etkin ve tutarlı tahminler yapılabilecektir.

Tablo 6: Kesitlere Ait Kısa Dönem Katsayı ve İstatistikleri (Eviews Sonuçları)

Kısa Dönem Katsayıları	Türkiye		Meksika		Endonezya		Nijerya	
	Katsayı	P Değeri	Katsayı	P Değeri	Katsayı	P Değeri	Katsayı	P Değeri
COINTEQ01	-1,33	0,00	-0,45	0,00	-0,93	0,00	-0,92	0,00
D(HUKUKUN USTUNLUGU)	0,00	0,07	-0,02	0,00	0,12	0,00	0,02	0,00
D(HUKUKUN USTUNLUGU(-1))	0,08	0,00	-0,03	0,00	0,06	0,00	0,06	0,00
D(DUZENLEMELERIN_KALITESI)	0,07	0,00	0,02	0,00	0,02	0,46	-0,01	0,00
D(DUZENLEMELERIN KALITESI(-1))	0,04	0,00	0,02	0,00	-0,01	0,42	-0,03	0,00
D(POLITIK ISTIKRAR)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,04	0,00
D(POLITIK ISTIKRAR(-1))	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	-0,02	0,00
C	-0,21	0,00	-0,04	0,00	-0,21	0,00	-0,22	0,00

PMG/ARDL modelinde kısa dönem eşbütünleşme ve değişken katsayılarının kesitler arası farklılıkları izlenebilmektedir. Tablo 6 incelendiğinde Endonezya'daki Düzenlemelerin Kalitesi hariç değişkenlerin tamamının (%10 anlamlılık düzeyi için) anlamlı olduğu söylenebilir. Ayrıca COINTEQ01 olasılık değerleri 0,05'ten küçük olduğundan tüm kesitlerde eşbütünleşme sağlanmaktadır. Türkiye de literatüre uygun olarak tüm değişkenlere ait kısa dönem katsayılarının pozitif hesaplanması da araştırma açısından önem taşımaktadır.

Tablo 7: Sınır Testi için Kurulan Eşitlik

Değişkenler	Katsayılar	Standart Hata	t-İstatistiği	P Değeri
D(IHRACAT) Bağımlı Değişken				
D(DUZENLEMELERIN KALITESI)	0,046928	0,014962	3,136511	0,0028
D(DUZENLEMELERIN KALITESI(-1))	-0,002266	0,015404	-0,147086	0,8836
D(HUKUKUN USTUNLUGU)	-0,018347	0,020103	-0,912618	0,3656
D(HUKUKUN USTUNLUGU(-1))	-0,001593	0,018383	-0,086676	0,9313
D(POLITIK ISTIKRAR)	-0,007487	0,008789	-0,851878	0,3981
D(POLITIK ISTIKRAR(-1))	-0,008256	0,007476	-1,104417	0,2744
C	-0,133709	0,047969	-2,787408	0,0074
DUZENLEMELERIN KALITESI(-1)	0,047586	0,018003	2,643185	0,0108
HUKUKUN USTUNLUGU(-1)	-0,027541	0,011358	-2,424851	0,0188
POLITIK ISTIKRAR(-1)	0,005819	0,005757	1,010727	0,3167
IHRACAT(-1)	-0,233505	0,085311	-2,737111	0,0084

Eşitlik 4 ile değişkenlerin I(0) ve/veya I(1) düzeylerinde durağan olup olmadıklarını sınavan sınır testinin yapıldığı açıklanmıştır. Eşitlikteki formüle göre oluşturan model ve buna dair tahminler Tablo 7 da sunulmuştur. Sınır testinin varsayımlarına göre $\rho, \delta_1, \delta_2, \dots, \delta_k$ katsayılarının hep birlikte 0' a eşit olmaları gereklidir.

Tablo 8: Sınır Testine Alternatif Olarak Wald Testi Sonuçları

Test	Değer	Serbestlik Derecesi	Olasılık
F-İstatistiği	2,026463	(4, 53)	0,1039
Ki Kare	8,105852	4	0,0878

Sınır testine alternatif olarak uyguladığımız Wald Testi sonuçlarına göre $\rho, \delta_1, \delta_2, \dots, \delta_k$ parametreleri 0'a eşit bulunmuştur.

Tablo 9: Eşitlik 4'ten Elde Edilen Hata Terimlerine Ait Durağanlık Testleri

Test	Değeri	Olasılık
Levin, Lin & Chu t*	-2,3453	0,0095
Im, Pesaran and Shin W-stat	-3,3367	0,0004
ADF - Fisher Chi-square	26,3500	0,0009
PP - Fisher Chi-square	39,2743	0,0000

Bununla birlikte Eşitlik 4 çözüldükten sonra elde edilen hata terimleri değişken olarak oluşturulmuş, bu verilere uygulanan testler de serinin durağan olduğu anlaşılmıştır. Wald testi ile değerlendirildiğinde değişkenlerin ikinci dereceden durağan olmadıklarına ve serilerin eşbütünlük olduğuna karar verilebilir⁵.

Tablo 10: Katsayıların Heterojenliği Testi

	Delta	Olasılık
adj.	-0,539	0,590
	-0,823	0,410

Eğim parametrelerinin homojen oldukları hipotezi için yapılan Pesaran & Yamagata'nın (2008) geliştirdikleri heterojenlik testi sonuçlarına göre katsayılar ($p > 0,05$ olduğundan) homojen bulunmuştur. Teste dair kodlar oluştururken değişkenlerin (gecikmesiz değerler de aynı sonucu vermesine rağmen) gecikmeli değerleri dikkate alınmıştır. Bu bulgulara göre parametreler birbirinden farksızdır yargısına varmak mümkündür.

4. Sonuç ve Değerlendirme

Yönetişim göstergelerindeki iyileşmelerin (kötüleşmelerin) ihracatı olumlu (olumsuz) etkileyeceği şeklindeki hipotezimiz, elde ettiğimiz bulgulara göre doğrulanmamıştır. Sadece düzenlemelerin kalitesi değişkenine ait uzun dönem parametreleri teorik çerçeveye uygun bulunmuştur. Uzun dönem parametrelerinin tamamı istatistiki açıdan anlamlıdır. Fakat esnekliklerinin düşük olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin Düzenlemelerin Etkinliğine ait bir değişimin sadece yüzde 5,4'lük kısmı ihracatın artmasına sebep olmaktadır. Katsayıların heterojenliğini araştıran teste göre (işaretleri farklı olmakla birlikte) parametrelerimiz birbirine benzemektedir. Aslında bulgularımız, Dehshiri vd. (2013), Jama (2019), Sheikh vd. (2021), Ruzekova vd. (2020) ve kısmen Grauwe vd.'nin (2012) Çin ile ilgili değerlendirmeleri ile uyumludur.

⁵ xthst d(1).Ihracat d(1/2).Politik_istikrar d(1/2).Duzenlemelerin_kalitesi d(1/2).hukukun_ustunlugu (Stata 15'te Pesaran & Yamagata (2008) heterojenlik testi için kullanılan kodlar).



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscaeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

Uluslararası Ticaretin; işgücü verimliliği ya da niteliği, faktör donanımları, teknoloji veya doğal kaynaklardan farklılıklara dayanan birçok nedeni bulunmaktadır. Bunlara tercihlerde benzerlik, ölçek ekonomileri, monopolcü rekabet gibi başka kuramlarda ilave edilebilir. Elbette iyi yönetim ve kurumlar (iş yapış biçimleri) işlem maliyetlerini azaltarak verimliliği arttırması açısından ticareti belli ölçüde olumlu etkileyecektir. Elde ettiğimiz sonuçlara göre incelenen ülkeler açısından yönetim ihracata sınırlı ölçüde katkı sunmaktadır.

Bilindiği gibi Dünya Bankası Yönetişim Göstergeleri teorik olarak Kaufmann vd. (2011) çalışmalarına dayanır. Metodolojik olarak birçok kurumsal ve bireysel algı bir araya getirilmekte ardından gözlemlenemeyen bileşenler modeli kullanılarak tespit edilemeyen etkiler tahmin edilmeye çalışılmaktadır. Dolayısı ile çok değerli olmakla birlikte bu göstergelerin zaten kendileri istatistiksel tahmin olduğundan bunları kullanarak yeni modeller oluşturduğumuzda kimi zaman sapmalı, tutarsız ve etkin olmayan sonuçlar elde edebiliriz. Ayrıca bu göstergeler sadece diğer ülkelere göre yönetişimin gelişimini göstermektedir. Göstergelerin karşılaştırmalı değerleri yerine yıllara göre verilecek temel değerlerinin kullanılması ile teoriye uygun sonuçların elde edilmesi mümkün olabilir.

Kaynakça

- Alonso, J. A. & Garcimartín, C. (2009). The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate, *Credit Research Paper, No. 09/04*, The University of Nottingham, Centre for Research in Economic Development and International Trade (CREDIT), Nottingham.
- Bah, M., Ondo H. A. & Kpognon, D. K. (2021). Effects of Governance Quality on Exports in Sub-Saharan Africa. *International Economics*, 167, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.inteco.2021.05.003>
- Bakırtaş, D. (2016). Kurumlar, Vergi Kültürü ve Ekonomik Büyüme. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 67-87. ISSN: 2148-5801 e-ISSN 1308-4216.
- Biber, A. E. (2010). İktisadi Büyümede Kurumsal Faktörler ve Kurumsal Değişim. *Akademik Bakış Dergisi*, 19(1), 1-24.
- Çevik, E. İ., Atukeren, E. & Korkmaz, T. (2019). Trade Openness and Economic Growth in Turkey: A Rolling Frequency Domain Analysis. *Economies*, 7(2), 41. doi:10.3390/economies7020041
- Çiçen, Yıldırım Beyazıt (2017). Kurumlar ve Ekonomik Performans İlişkisi: Teorik Çerçeve. *The Journal of International Scientific Researches*, 2(7) 109-118.
- Keşap, D. & Artan, S. (2021). Kurumsal Yapı ve Yeniliklerin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Etkinlik Çekişli ve Yenilik Çekişli Ülkeler Örneği. *KTÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(22), 288-305.
- Dumludağ, D. (2014). Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Kalkınma. *Kalkınmada Yeni Yaklaşımlar* içinde (15-36). İmge Kitabevi.



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscoeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

- Dura, Y. C. (2022). Are Institutions Related to Economic Indicators? An Essay on the Case of Turkey: Johansen Cointegration Analysis and Granger Causality Test. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 40(1), 128 – 143.
- Fakher, A. (2014). Quality of Institutions and Integration in the World Economy: Applied Study on Egypt. *Journal of Economics and Business*, 17(2), 69-96.
- Figankaplan, T. (2017). Ekonomik Büyüme ve Kurumsal Kalite İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 11(1), 65-91.
- Göcen, S. (2017). Türkiye'nin 1990-2015 Dönemindeki Ekonomik Performansı Üzerine Bir Değerlendirme. *Marmara Journal of Economics*, 1(1), 61-76.
- Taguchi, H. & Amirjon, A. (2021). Manufacturing Exports and Institutional Qualities in Central Asian Countries. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*. <https://doi.org/10.1080/16081625.2021.2012703>
- Jama, A. B. (2019). *The Impact of Governance on Export Performance in Asian Countries: Empirical Evidence*. School of Economics, Finance and Banking, Universiti Utara Malaysia, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Kar, M., Nazlıoğlu, Ş. & Ağır, H. (2014). Trade Openness, Financial Development and Economic Growth in Turkey: Linear and Nonlinear Causality Analysis. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 8(1), 63-86.
- Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2011). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues 1. *Hague Journal on The Rule of Law*, 3(2), 220-246.
- Kızılgöl Ayvaz, Ö. & İpek, E. (2014). An Empirical Evaluation of the Relationship between Trade Openness and External Debt: Turkish Case. *International Econometric Review*, 6(1), 42-58. doi:10.33818/ier.278030
- Mollaesmaeili Dehshiri, H., Sharifi Renani, H. & Mirfatah, M. (2013). Analysis the Impact of Good Governance on the Non-Oil Export of Oil Exporting Countries. *MPRA Paper No. 81481*, Munich.
- Nawaz, S., Iqbal, N. & Arshad Khan, M. (2014). The Impact of Institutional Quality on Economic Growth: Panel Evidence. *The Pakistan Development Review*, 53(1), 15–31.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Özalp, H. (2020). *Kurumsal İktisat, Teknoloji ve Ekonomik Performans*. Efil Yayınevi,
- Grauwe, P. D., Houssa, R. & Piccillo, G. (2012) African Trade Dynamics: Is China A Different Trading Partner?. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 10(1), 15-45. <https://doi.org/10.1080/14765284.2012.638460>
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. P. (1999). Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 621-634.



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscaeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

Ruzekova, V., Kittova, Z. & Steinhauser, D. (2020). Export Performance as a Measurement of Competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 145–160. <https://doi.org/10.7441/joc.2020.01.09>

Sheikh, M. R., Chaudhry, I. S., Gul, N. & Akhtar, M. H. (2018). Institutional Determinants of Bilateral Trade Flows: A Panel Data Analysis. *Review of Economics and Development Studies*, 4(2), 248-260. <https://doi.org/10.26710/reads.v4i2.409>

Şaşmaz, M. Ü. & Yayla, Y. E. (2018). Ekonomik Kalkınmanın Belirleyicilerinin Değerlendirilmesi: Ekonomik Faktörler. *International Journal of Public Finance*, 3(3), 249 – 268.

Tran, O. K. T., Dinh, H. L. & Nguyen, A. H. V. (2021). Role of Institutional Quality in Economic Development: A Case Study of Asian Countries. *Problems and Perspectives in Management*, 19(2), 357-369. doi:10.21511/ppm.19(2).2021.29.

Ulaşan, B. (2014). Openness to International Trade and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation. *TCMB Working Paper*, 14/07.

Yendi, İ. (2011). Avrasya Ülkelerinde Kurumsal Faktörlerin İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkileri. *International Conference on Eurasian Economies 2011*, 357-362.

Yıldırım, A. & Gökalp, M. F. (2016). Gelişmiş Ülkelerde Kurumsal Yapı ve Uluslararası Rekabet Gücü İlişkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31(1), 1-34.

Zhuang, J., Dios, E. D. & Lagman-Martin, A. (2010). Governance and Institutional Quality and the Links with Economic Growth and Income Inequality with Special Reference to Developing Asia. *ADB Economics Working Paper Series No. 193*.

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.

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



Institutional Factors and Trade Openness: MINT Countries

Zehra Doğan Çalışkan, Yalçın Elmas

Extended Abstract

Institutional factors as the determinant of economic processes also shape international trade. Countries' economic habits of life and economic decision-making process with their bureaucratic decision-making processes that regulate those habits and processes will influence international trade in all aspects. In this regard, this study's primary point is on what will be the institutional variables' impact on international trade. Accountability, political stability, government activities, qualities of regulations, the rule of law, and control of corruption from Worldwide Governance Indicators (WGI) of the World Bank are selected as these institutional variables. The relationship between these variables that affect economic life and export, which is expressed as openness, rates in national income are studied, specific to MINT countries (Mexico, Indonesia, Nigeria, and Turkey), to estimate by utilizing the ARDL method. As a result of the study, our hypothesis that argues that improvements (deteriorations) in governance indicators will affect exports positively (negatively) cannot be confirmed according to our discoveries. Qualities of regulations variable's long-term parameters are the only ones deemed to fit within the theoretical framework. The study only discovered similar results with some of the studies in the contemporary literature in its current state. When qualities of regulations increase, in other words, when economic interventions improve, openness will increase.

The results of theoretical and experimental studies about how countries' institutional differences affect their economic performances indicate that countries with solid institutional structures will perform economically better (e.g., Alonso et al., 2009; Biber, 2010; Dumludağ, 2013; Fakher, 2014; Şaşmaz et al., 2017; Çiçen, 2017; Özalp, 2020; Tran et al., 2021; Dura, 2022). The general view about the studies that analyze the relationship between institutional factors and economic growth (e.g., Zhuang, 2010; Yendi, 2011; Nawaz et al., 2014; Bakırtaş, 2016; Göcen, 2017; Figankaplan, 2017; Keşap et al., 2021), on the other hand, demonstrates that improvements in institutional factors will affect economic growth positively. In this regard, it is possible to express that institutional structure affects economic relations strongly. The institutional structure has a vital role in determining economic relations. According to North (1990), institutions determine the rules of the game, and they can also be used to explain economic differences since they are the result of individuals' actions, habits, and general attitudes.

When institutional factors are mentioned, all the habits, rules, norms, and bureaucratic processes that affect one country's social, economic, and commercial life should come to mind. According to institutional economics, which tries to explain how social relations' mechanisms of organization, regulation, and supervision work, well-structured, solid, and active institutions play a vital role in solving economic problems. Since it is a process-time approach, institutional economics can estimate how economic circumstances can transform in time when the institutional structure improves. In this regard, this study wants to analyze the relationship between institutional factors and openness in international trade specific to

MINT (Mexico, Indonesia, Nigeria, and Turkey) Countries. The purpose of selecting this group stemmed from their similarities in terms of indicators and the possibility of comparisons.

The question of what kind of a relationship can be between openness in international trade and institutional factors appeared first with the studies that estimate the relationship between variables like competitive capacity, growth, exports, and openness in international trade. The topics that find more scope of application in these studies are economic growth and openness in international trade. The studies that estimate the relationship between economic growth and openness in international trade from the example of Turkey in different periods (Kar et al., 2014; Ulaşan, 2014; Kızılgöl et al., 2014; Çevik et al., 2019) discovered a positive relationship (even though setbacks occur in times of crisis) between commercial openness and economic growth in short and long terms.

From the literature survey, we questioned what kind of a relationship exists between international trade specific to exports and institutional factors in our study. Our primary hypothesis is how governance improvements provide an increase in exports in terms of studied countries and certain periods.

In order to present the relationship we studied, the percentile values of MINT Countries' goods exports in global trade and the World Bank Governance Indicators specific to MINT Countries (Mexico, Indonesia, Nigeria, and Turkey) during the 2005-2020 period have been used. The reason to select percentile values instead of the percentage share of exports in GNP is that governance indicators are presented as a percentile. Thus, we can estimate how their exports demonstrate changes in the long term in comparison with other countries against changes related to countries' governance indicators. This model can provide meaningful results when the conditions of other countries in terms of exports are heeded.

The study utilized Eviews (9) and Stata (15) programs in order to analyze the data. Therefore, despite their existence in the literature, the lacking tests can be integrated. Pooled panel data sets were prepared for the variables we formed in our study. Pooled panel data can be analyzed with methods such as Dynamic Fixed Effects, Mean Group (MG), and Pooled Mean Group (PMG). One of the hypotheses of the ARDL method is that when variables' level values or their differences are taken, their stability is provided. The most significant advantage of it over the other cointegration methods is to test variables that are stable at different levels.

After the first differences of analyzed variables of Exports, The Rule of Law, and Qualities of Regulations are taken, they provide [I(1)] stationary condition, Political Stability variable are found stable in [I(0)] value-levels. Another topic that should be evaluated for the panel data is the question of whether a dependency exists between countries. According to the Pesaran CD Test, it is seen in the study that such dependency does not exist. According to the results of the heterogeneity test developed by Pesaran & Yamata (2008), for the hypothesis that argues slop parameters are homogeneous, coefficients (since $p > 0,05$) are homogenous.

Our hypothesis that argues that improvements (deteriorations) in governance indicators will affect exports positively (negatively) cannot be confirmed according to our discoveries. Only qualities of regulations variable's long-term parameters are deemed to fit within the theoretical framework. However, all the long-term parameters are statistically meaningful. Nevertheless, it is understood that their flexibility is low. For instance, only a 5, 4 percent part



Çalışkan Doğan, Z. & Elmas, Y. (2023). Kurumsal Faktörler ve Dışa Açıklık İlişkisi: MINT Ülkeleri Örneği, *Fiscaeconomia*, 7(1), 938-954. Doi: 10.25295/fsecon.1177096

of the change in Regulations' Activities will cause to increase in exports. According to a test that researches the heterogeneity of coefficients (even though their signs are different), our parameters are similar. Actually, our discoveries are compatible with evaluations by Dehshiri et al. (2013), Jama (2019), Sheikh et al. (2021), and Ruzekova et al. (2020) about China and partially compatible with Grauwe et al. (2012)'s evaluations about China.

The labor efficiency or quality of International Trade has various reasons based on differences between factor capacities, technologies, and natural resources. Models such as similarities of choices, scale economies, and monopolized competition can be added to those. Better governance and institutions (business manners) will obviously affect trade positively at a certain point in terms of increasing efficiency by decreasing transaction costs. According to our results, governance contributes limitedly to exports in the countries that we analyzed.

As known, the World Bank Governance Indicators are theoretically based on Kauffman et al. (2011)'s studies. Multiple institutional and individual perceptions are pooled together; then, undetected impacts are tried to be estimated by utilizing the unobserved components model. Hence, although these are extremely valuable since these indicators are already statistical estimations, when we form new models by using them, it is possible for us to get deviated, inconsistent and inactive results. Moreover, these indicators only demonstrate governance's development in accordance with the other countries. Instead of these indicators' comparative values, it is possible to obtain more compatible results for the theory by using basic values according to the years. The 2005-2020 period's data is in the study. When the data set is expanded, it is possible to get more explanatory results. In this regard, it is possible to argue that when the qualities of regulations increase in relative countries, their export capacities and openness increase as well. This condition is compatible with our view that institutional factors affect economic life positively, even though this is a slow impact.