



Fiscaoekonomia

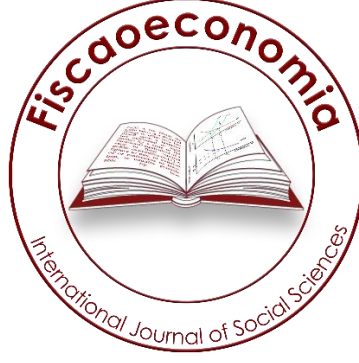
E-ISSN: 2564-7504



May/Mayıs 2023

Volume/Cilt 7, Issue/Sayı 2





Fiscaoconomia

International Journal of Social Sciences

Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi

May/Mayıs 2023

Volume/Cilt 7, Issue/Sayı 2

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. Orhan ŞİMŞEK, Artvin Çoruh University

Editors/Editörler

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

Prof. Dr. Metehan TOLON, Ankara Hacı Bayram Veli University

Doç. Dr. Dilek ÇETİN, Isparta Süleyman Demirel University

Prof. 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

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. Erinç YELDAN, Kadir Has University

Prof. Dr. Hüseyin ÖZEL, Hacettepe University

Prof. Dr. R. Koray YILMAZ, Ondokuz Mayıs University

Prof. Dr. Müslüme NARİN, Ankara Hacı Bayram Veli University

Prof. Dr. Immanuel NESS, Brooklyn College of the City University

Prof. Dr. Ziad MAJED, The American University of Paris

Prof. Dr. Altuğ M. KÖKTAŞ, Necmettin Erbakan University

Doç. Dr. Ahmet Arif EREN, Niğde Ömer Halisdemir 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

Doç. 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: May/Mayıs 2023

Contact/İletişim: fiscaoconomiajournal@gmail.com



Fiscaeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2023, Volume 7, Issue 2

<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



CONTENTS/İÇİNDEKİLER

Article Type, Article Name Makale Türü, Makale Adı	Author(s) Yazar(lar)	Pages Sayfalar
Research Article/Araştırma Makalesi Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği <i>An Integrated View on Public Financial Management: Past, Present and Future of Integrated Public Financial Management Information System in Turkey</i>	Koray PİRÇEKLİ	955-985
Research Article/Araştırma Makalesi Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği <i>The Impact of Travel Behaviors on Airbnb Usage: A Case of Türkiye</i>	Merve ÖKSÜZ Hüseyin EKİZLER	986-1004
Research Article/Araştırma Makalesi Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye <i>Türkiye’de Ulaştırma Altyapısını Geliştirme Politikasının Ticaret Getirileri</i>	Duygu ŞAHAN Okan TUNA	1005-1027
Research Article/Araştırma Makalesi Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği <i>The Time-Varying Causality Relationship between Sukuk, BIST Sustainability Index and Government Bonds: The Case of Turkey</i>	Kaan TÜRKAY Ömer LİMANLI Gülfen TUNA	1028-1066
Research Article/Araştırma Makalesi The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case <i>Güneş ve Rüzgar Enerjisinden Elektrik Üretiminin Gün Öncesi Piyasa Takas Fiyatlarına ve Fiyat Volatilitesine Etkisi: Türkiye Örneği</i>	Mustafa Çağrı PEKER Ayşen SİVRİKAYA	1067-1100
Research Article/Araştırma Makalesi International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020 <i>Türk Makarna Sektörünün Bazı Endeksler ve Ürün Haritalaması Çerçevesinde Uluslararası Rekabet Gücü Analizi: 2001-2020 Yılları Üzerine İnceleme</i>	Fatma İZGİ Mustafa KAVACIK	1101-1122
Research Article/Araştırma Makalesi Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği <i>Obesity from the Perspective of Socioeconomic Factors: The Case of Kahramanmaraş</i>	Erdoğan Emrah HATUNOĞLU Dilek BAŞAR	1123-1145
Research Article/Araştırma Makalesi Remittances and Life Satisfaction of Immigrants Living in Istanbul <i>İstanbul’da Yaşayan Göçmenlerin İşçi Dövizleri ve Yaşam Memnuniyeti</i>	Songül GÜL Özge GÖKDEMİR	1146-1157
Research Article/Araştırma Makalesi Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği <i>The Effects of Influencer Marketing on Consumers’ Purchasing Behaviors: The Case of Bursa Province</i>	Onur KÖPRÜLÜ Mithat TURHAN	1158-1177



Research Article/Araştırma Makalesi Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz The Social Foundations of State Building Process in Asiatic and Western Social Formations: A Comparative Analysis	İnan AKDAĞ	1178-1195
Research Article/Araştırma Makalesi Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye <i>Türkiye’de Cepten Yapılan Sağlık Harcamalarının Sosyoekonomik Belirleyicileri</i>	Mustafa ÖZER	1196-1211
Research Article/Araştırma Makalesi Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi <i>Exploration of Changes in Consumers' Purchasing Behaviors in the Covid-19 Pandemic Process</i>	Coşkun ERAKN Umut ERKUŞ Abdulkadir ÖZTÜRK	1212-1238
Research Article/Araştırma Makalesi The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument” <i>“Yabancılarla İş Yapmanın” Zorluğu: Bir Sinyal Aracı Olarak Denetim Raporları</i>	Pınar DALOĞLU Emre BALIKÇI	1239-1258
Research Article/Araştırma Makalesi Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği <i>Performance Management in Local Government Expenditures: Examples of 30 Local Governments of Provinces with Metropolitan Status</i>	Recep ÇINKILIÇ Atilla Ahmet UĞUR	1259-1290
Research Article/Araştırma Makalesi Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği <i>The Relationship Between Global Competitiveness and Export Performance: The Case of OECD Countries</i>	Feride ÖZTÜRK İpek KURT	1291-1308
Research Article/Araştırma Makalesi Does Globalization Increase Environmental Pollution? Evidence from Turkey <i>Küreselleşme Çevre Kirliliğini Artırıyor mu? Türkiye’den Kanıtlar</i>	Mehmet ASLAN	1309-1333
Research Article/Araştırma Makalesi Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye Üzerine Bir Analiz <i>Are Economic Freedoms and Economic Growth Interrelated? A General Evaluation and Analysis on Turkey</i>	Serdar YAY Zeynep EZANOĞLU	1334-1360
Research Article/Araştırma Makalesi Ekolojist Eleştiri Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar <i>Ecological Marxism versus Ecologist Criticism: Debates on Possibilities and Major Themes</i>	Açelya TEMEL KAYMAK	1361-1390
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları <i>The Relationship Between Exchange Rate and Foreign Trade in Turkey: Findings of The Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Causality Test</i>	Ali Eren ALPER	1391-1401



Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi <i>Turkish State’s Management and Evaluation of Extraordinary Immovables</i>	Ali Akın ZENGİN	1402-1428
Research Article/Araştırma Makalesi Causality Relationship Between Global Risk Indicators and BIST-Tourism Index <i>Küresel Risk Göstergeleri ile BİST-Turizm Endeksi Arasındaki Nedensellik İlişkisi</i>	Esra SOYU YILDIRIM	1429-1444
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünlük ve Asimetrik Nedensellik Testi <i>The Relationship Between Sectoral Employment and Economic Growth In Turkey: Hidden Cointegration And Asymmetric Causality Test</i>	Uğur YILDIRIM Özgür ENGELOĞLU	1445-1473
Research Article/Araştırma Makalesi The Effect of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on Its External Trade: Counterfactual Impact Analysis <i>Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının (STA) Dış Ticaretine Etkisi: Karşı Olgusal Etki Analizi</i>	Murat SÖZBİR	1474-1485
Research Article/Araştırma Makalesi Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelendirme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme <i>The Innovation Potential of the Turkish Automotive Industry: An Evaluation in Terms of International Investments, Geographical Clustering and Buyer-Supplier Relations</i>	Fatih ŞAHİN	1486-1510
Research Article/Araştırma Makalesi İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz <i>Climate Change Awareness and Institution Perception: An Empirical Analysis of European Countries</i>	Erol Türker TÜMER Elif KORKMAZ TÜMER Özge ERDÖLEK KOZAL	1511-1535
Research Article/Araştırma Makalesi The Evaluation of Turkey's Foreign Trade during COVID-19 <i>COVID-19 Döneminde Türkiye Dış Ticaretinin Değerlendirilmesi</i>	Mortaza OJAGHLOU	1536-1556
Research Article/Araştırma Makalesi Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları <i>Regional Reflections of Changes in Agricultural Enterprises and the Size of Land Used Within the Framework of Agricultural Census</i>	Akif DİNCER	1557-1590
Research Article/Araştırma Makalesi Petrol Fiyatlarındaki Dalgalanmaların Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri:Asimetrik Testlerden Kanıtlar <i>The Effects of Fluctuations in Oil Prices on the Turkish Economy: Evidence from Asymmetric Tests</i>	Oğuzhan ŞENGÜL	1591-1610
Research Article/Araştırma Makalesi Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması <i>Study of Women's Entrepreneurship from Gender Perspective: A Field Research in Uzbekistan</i>	Berna GÜLER Yulduzhan GAİPOVA	1611-1646



Research Article/Araştırma Makalesi Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller <i>The Rise of Anti-Westernism in the Ottoman Society: Economical, Political and Social Foundations</i>	Bahadır NUROL	1647-1673
Research Article/Araştırma Makalesi Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi <i>Turkey's Experience In Debt Welfare Within The Capitalist System</i>	Feyza KAYA Kerem GÖKTEN	1674-1699
Research Article/Araştırma Makalesi 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye'de Sektör Kârlılığı <i>2008 Global Economic Crisis and Sector Profitability in Turkey</i>	İsmail ÇAKMAK Selcen ÖZTÜRK	1700-1720
Research Article/Araştırma Makalesi Calculating Optimal Nonlinear Taxes Using Censored Income Data <i>Optimal Doğrusal-Olmayan Vergilerin Sansürlü Gelir Verisi Kullanılarak Hesaplanması</i>	Eren GÜRER Osman KÜÇÜKŞEN	1721-1735
Research Article/Araştırma Makalesi Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanma Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması <i>The Investigation of Self-Efficacy Perceptions of Students in Accounting Education for Using Social Networks for Educational Purposes</i>	Meltem GÜL Özcan DEMİR Zülküf NARLIKAYA	1736-1757
Research Article/Araştırma Makalesi "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi <i>Evaluation of the Question of "What Should Farmer Income Be"</i>	Ali Fuat CEYLAN İbrahim TOKATLIOĞLU	1758-1786
Research Article/Araştırma Makalesi Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif <i>Fiscal Discipline: A Critical Approach and The Post-Keynesian Alternative</i>	Kerem KİPER	1787-1812



Research Article/Araştırma Makalesi

Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği

An Integrated View on Public Financial Management: Past, Present and Future of Integrated Public Financial Management Information System in Turkey

Koray PİRÇEKLI¹

Öz

Birçok ülkede, mali yönetimin fonksiyonel süreçleri farklı kurumlarca yönetilen entegrasyon düzeyi yetersiz çeşitli bilişim sistemleri aracılığıyla yürütülmektedir. Ülkemiz mali yönetiminin farklı fonksiyonel süreçlerinde yaşanan entegrasyon sorunlarını bertaraf etme üzere BKMYBS Projesi hayata geçirilmiştir. Hazine ve Maliye Bakanlığının koordinasyonunda ve önemli paydaş kamu idarelerinin katkılarıyla yürütülen projenin temel hedeflerinden biri mali süreçlerin elektronik ortamda yürütülmesidir. Bu hedef doğrultusunda proje kapsamındaki kamu idarelerinin kullanımına sunulacak referans uygulamaların yanında, proje kapsamında oluşturulan teknik mimariye uygun olarak belirlenecek entegrasyon kurallarına uygun iş süreçlerini ortaya koyarak, mali iş süreçlerinin daha sağlıklı yürütülmesi amaçlanmaktadır. Projeye birlikte ülkemizin de içinde bulunduğu e-Dönüşüm sürecine önemli katkı sunulmuş olacaktır.

Çalışmada, literatür taramasıyla elde edilen kaynaklar, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile projenin paydaşı diğer kamu idarelerinin katkılarıyla oluşturulan dokümantasyon, kamu idarelerinin tecrübeleri ile projenin çıktılarından faydalanılarak Türkiye’de BKMYBS Projesinin dünü, bugünü ve geleceği hakkında bilgi verilmesi amaçlanmıştır. BKMYBS Projesinin Türkiye uygulaması hakkında daha önce yazılmış kapsamlı bir çalışma bulunmamaktadır. Bu minvalde çalışmanın literatüre önemli bir katkı yapması hedeflenmektedir.

Jel Kodları: M400, M410, M480

Anahtar Kelimeler: Bütünleşik, e-Belge, e-Dönüşüm, Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi

¹ Hazine ve Maliye Uzmanı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, koraypircekl06@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0782-7820



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

Abstract

In many countries, functional processes of public financial management are carried out through various systems managed by different institutions and whose integration level is not at the ideal level. IFMIS has been adopted as an important step against these integration problems encountered in different functional processes of public financial management in our country. One of the main objectives of the project, which is carried out under the coordination of the Ministry of Treasury and Finance and with the contributions of important stakeholder public administrations is execution of financial processes in electronic environment. In line with this goal, it is aimed to carry out financial business processes in a healthier way by revealing business processes in accordance with the integration rules to be determined in accordance with the technical architecture created within the scope of the project, as well as the reference applications to be made available to the public administrations within the scope of the project. With the project, a significant contribution will be made to e-transformation process in which our country is also involved.

In the study, it is aimed to provide information about the past, present and future of the IFMIS Project in Turkey by making use of the resources obtained through the literature review, the documentation created with the contributions of the Ministry of Treasury and Finance and other public administrations that are the stakeholders of the project, the experiences of the public administrations and the outputs of the project. There is no comprehensive study about the Turkish implementation of the IFMIS Project. In this respect, it is aimed that the study will make an important contribution to the literature.

Jel Codes: M400, M410, M480

Keywords: *Integration, e-Document, e-Transformation, Government Financial Management Information System*

1. Giriş

Dünyanın son yirmi yılı tanımlanırken “bilgi toplumu”, “dijital kültür” ve “bilişim çağı” gibi kavramlar çok sık kullanılmaktadır. Bu kavramların ortaya çıkış sebebi olarak, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında yaşanan gelişmeler ile haberleşme ve veri transferi alanındaki kapasite artışları gösterilmektedir. Bilgi ve iletişim teknolojilerini etkin kullanan ülkeler, deyim yerindeyse bilgiye hükmetmekte, sosyal, ekonomik, siyasi ve küresel amaçlarını gerçekleştirebilme noktasında uluslararası alanda üstünlük kurmaktadır. Toplumsal, ekonomik ve siyasi gelişmeler, iç dinamikler ya da küresel gelişmeler sebebiyle ortaya çıkan yeniden yapılanma ihtiyacı, birçok alanda olduğu gibi kamu mali yönetiminde de kendini göstermektedir. Bu ihtiyaçları karşılamak için ülkeler, kamu mali yönetimine ilişkin fonksiyonlarını bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerden yararlanarak yürütmektedir. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemleri (BKMYBS) de bu alanda atılan önemli adımlardan biri olarak değerlendirilmektedir.

Literatürde tek bir tanımı olmamakla birlikte BKMYBS, kamu mali yönetimi fonksiyonel süreçlerini destekleyen, birbirleri ile etkileşimli bir şekilde çalışan ve gerekli durumlarda bilgi paylaşımında bulunan yazılımların oluşturduğu sistemi ifade etmektedir (Hashim, 2018: 5). BKMYBS, üretilen mali ve mali olmayan bilgilerin farklı fonksiyonel süreçler arasında paylaşımını sağlamaktadır. Çoğu ülkede kamu mali yönetimine esas fonksiyonel süreçler, ilgili kurumlarca kendi görev alanlarına giren iş ve işlemleri gerçekleştirmeye yönelik bilgi sistemleri aracılığıyla yürütülmektedir. Bilgi sistemleri arasında entegrasyon seviyesindeki yetersizlik, en temelde kamu mali yönetimi için gerekli bilgilerin temin edilmesinde çeşitli sorunlara neden olmaktadır.

Çalışmada öncelikle literatürde (IFMIS) (International Financial Management Information System) olarak adlandırılan Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemlerinin teorik çerçevesi ortaya konulmuştur. BKMYBS kavramı Dünya Bankası yaklaşımı çerçevesinde irdelenerek iyi uygulama örnekleri olarak nitelendirilen (Güney Kore ve Brezilya) ülkeler incelenmiştir. Son olarak ülkemizde kamu mali yönetim sistemimizin dijitalleştirilmesi kapsamında 2017 yılında devreye alınan ve kamu mali yönetimi açısından oldukça önemli bir proje olan BKMYBS Projesinin gelişim sürecinden, mevcut durum ve hedeflerinden bahsedilmiştir.

2. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi (BKMYBS) Kavramsal Çerçeve

Güvenilir bütçeleme ve mali yönetime dayanak teşkil eden ilkeler; “bütünü kapsama, yasallık, esneklik, tahmin edilebilirlik, itiraz edilebilirlik, dürüstlük, şeffaflık ve hesap verilebilirlik” olarak belirtilmiştir. Bu ilkelere ulaşabilmenin yolunun, mali yönetimde iyi işleyen bir muhasebe ve maliye sisteminden geçtiği söylenebilir (Dener, Watkins, & Dorotinsky, 2011: 1).

Kamu kaynaklarının belirlenmiş standartlara uygun olarak etkili, ekonomik ve verimli kullanılmasını sağlayan yasal ve yönetsel sistem ile süreçler şeklinde ifade edilen “Mali Yönetim Bilişim Sistemleri (MYBS)” modern mali yönetim anlayışının vazgeçilmez unsuru olarak nitelendirilebilir. Günümüzde birçok ülke aynı mali dilde konuşabilmek amacıyla



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

uluslararası devlet muhasebesi, istatistik vb. standartlara göre mali yönetim bilişim sistemlerini şekillendirmektedir.

Hükümetlerin büyümeyi teşvik etmek, yolsuzluğu azaltmak, israfı en aza indirmek, gelirlerle uyumlu harcamalar yapmak, mali disiplini sağlamak, bütçe uygulama güvenilirliğini temin etmek ve hesap verilebilirlik gibi kamu mali yönetimine ilişkin amaçları gerçekleştirmek adına başlattıkları kamu mali yönetim reformlarını, dünyadaki her bir ülke grubu (gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler) için farklı aşamalarda devam etmektedir. Bu amaçlar doğrultusunda çoğu hükümet mali yönetim sistemlerini geliştirmek için çaba sarf etmekte ve kurumsal kapasitenin geliştirilmesi ve teknolojik gelişmenin sağlanması için önemli yatırımlar yapmaktadır (Dener & Min, 2013: 1). Kamu mali yönetiminde kamu harcamalarının öncelikler dikkate alınarak gerçekleştirilmesi, gelirlerin izlenebilmesi, bunların muhasebe kayıtlarına alınması, yetkili ve gerekli kişi ya da kurumlara raporlanması, bu işlemlerin denetlenmesi mali yönetim sürecinin genel fonksiyonları olarak sayılabilir. Bu fonksiyonların doğru yürütülmesi durumunda da yukarıda sayılan ilkeler kendiliğinden gerçekleşmiş olacaktır.

Günümüzde, teknolojik gelişmelerin hızlandığı ve neredeyse teknolojiden az ya da çok faydalanmayan ülkenin kalmadığı söylenilebilir. Mali yönetim sürecini yönetebilme adına, gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin bilgi sistemlerinden eşit faydalanmadığı söylenebilir. Az gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkeler ve gelişmiş ülkeler karşısında, teknolojinin nimetlerinden faydalanması bakımından şanssız olduğu söylenebilir. Bu sebeptendir ki, mali yönetimde kullanılan bilgi sistemlerinin teknolojik gelişmeye paralel olması varsayımında, gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler karşısında bu sistemleri kullanarak, mali yönetim sürecini daha iyi kontrol edeceği sonucuna ulaşılabilir.

Kamu mali yönetime ilişkin amaçların gerçekleştirilmesinde çoğu açıdan güvenilirliğin kaybedilmiş olması, bütçenin etkin bir kaynak tahsisi aracı olarak zayıflığı, muhasebe sisteminin kamu mali işlemlerinin karmaşıklığını öngörememiş bir yapıya sahip olması gibi sebeplerle az gelişmiş ülkelerde kamu mali yönetimin zor koşullar altında yürütüldüğü söylenilebilir (Diamond & Khemani, 2005: 20). Gelişmekte olan ülkelerin bütçe uygulama ve muhasebe süreçlerinin hem manuel hem de çok eski ve yetersiz yazılım uygulamalarıyla yürütüldüğü söylenebilir. Söz konusu durum gelişmekte olan ülkelerin kamu harcama yönetiminden, muhasebeye ve nihayet raporlamaya kadar olan tüm mali yönetim süreçlerini tam yerine getirememesine ya da eksik yerine getirmelerine sebep olmaktadır. (Diamond & Khemani, 2005: 3). Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mali yönetim süreçlerinde karşılaştıkları sorunlara dünya kamuoyunun sessiz kalmadığı görülmektedir. Son yıllarda ülkeler kamu harcama yönetim sistemlerinde reform yapmaları ve kamu adına yapılacak işlemleri bilgisayar teknolojisine aktarabilecek tarzda önemli projelere imza atmak amacıyla Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Kalkınma Bankaları, Kalkınma Ajansları ve birçok farklı uluslararası kurum tarafından teşvik edilmektedir (Hashim, 2014: 1). Kamu mali yönetiminde kullanılacak bilgi sistemleri projelerinin yeniden oluşturulması veya mevcut sistemlerin geliştirilmesi amacıyla üye ülkelere yukarıda belirtilen organizasyonlarca fon sağlanmaktadır. Bu projelerden en popülerleri ise Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemleri (BKMYBS)’dir. BKMYBS gibi projelerin önemli unsuru, kamu mali yönetimindeki iş süreçlerini basite indirgeyen ve hızlandıran bilgisayar tabanlı bilgi sistemleri olmasıdır. Bu

açından değerlendirildiğinde BKMYBS projeleri kamu mali yönetiminde ciddi bir reform olarak nitelendirilebilir.

Birçok çalışmada Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi (BKMYBS) ile Mali Yönetim Bilişim Sistemi (MYBS) ayrımının yapılmadığı ve kavramların eş anlamlı olarak kullanıldığı söylenebilir. MYBS ile BKMYBS arasındaki temel ayırım entegrasyondur. Entegrasyon kavramının literatürde kabul görmüş bir tanımı bulunmamaktadır. Kamu mali yönetiminde kullanılan bilgi sistemlerinin, mali işlemlerin kaydedilmesi ve verilerin raporlanması için veri tabanları arasında bilgi paylaşımı, karar destek, performans izleme ve web üzerinden sonuçların yayınlanması için güvenilir, birleştirilmiş sonuçlar sunabilmesi entegrasyonu ifade etmektedir (Diamond & Khemani, 2005: 4).

Entegrasyonun temel unsuru, tüm veri akışını içeren ortak, tek ve güvenilir bir veri tabanı platformudur. Buna ek olarak, entegre bir sistemde olması gereken temel özellikler ise şunlardır (USAID, 2008):

- i. Mali işlemlerin kaydedilmesi için standart bir veri sınıflandırması,
- ii. Veri girişleri, işlem süreçleri ve raporlama için iç kontroller,
- iii. Veri girişlerinin tekrarına izin vermeyen bir sistem tasarımı olarak sayılmıştır.

Her bir fonksiyonel sürecin (bütçe hazırlama, nakit yönetimi vb.) yönetildiği bilgi sistemlerinin ayrı birer veri tabanında yürütülmesi ancak sistemlerin birbiriyle konuşması terimi de entegrasyonu ifade etmektedir. Entegrasyon kelimesi nedeniyle BKMYBS’nin kamu mali yönetimindeki tüm süreçleri kapsadığı yanlışına da düşülmemelidir. Ülkeler kamu mali yönetim süreçlerinde ihtiyaçları doğrultusunda BKMYBS kapsamalarını oluşturmakta ve bu süreçleri bilgi sistemleri aracılığıyla yürütmektedir.

Tablo 1: Tipik Bir EMBYS’nin Özellikleri

Entegre	Mali	Yönetim	Bilgi	Sistemleri
-Standart bütçe sınıflandırma yapısı -Ortak süreçler -Veri girişleri üzerinde kontrol -Mali işlemlerin gerçek zamanlı izlenmesi	-Mali istatistik ve raporlama	-İzleme -Mali kontrol -Performans yönetimi -Siyasi ve operasyonel değişiklikler	-Bütçe uygulama ve gerçekleşme -Denetim için gerekli veriler -Mali işlemlerin özet bilgileri	-Kullanılan yazılım ve donanım -İş süreçleri -Veriler -Sistem prosedürleri

Kaynak: (Peterson, 2006)

BKMYBS kavramının dünyada kabul görmüş tek bir tanımı olmadığı söylenebilir. Dünya Bankasınca yapılan bir çalışmada yapılan BKMYBS tanımı, birçok yazar ve çalışma tarafından referans alınmaktadır. Anılan çalışmaya göre BKMYBS, “hükümete bütçeyi planlama, uygulama ve izleme imkânı veren, kamu harcama ve gelirlerinin raporlanmasına ve önceliklerin belirlenmesine yardımcı olan bir dizi otomasyon çözümü” olarak tanımlanmıştır (Dener, Watkins, & Dorotinsky, 2011: 1). Yine aynı çalışmada, BKMYBS çözümlerinin bütçe uygulama, mali işlemlerin raporlanması ve bütçe işlemlerinin yürütülmesi açısından hükümet içerisinde



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

çeşitli birimlerin birbirleriyle etkileşim yaşadığı, BKMYBS çözümlerinin de bu tür bilgi alışverişini kolaylaştırdığı belirtilmiştir. Bir başka çalışmada, “*icracı bakanlıklar ve harcamacı diğer kurumların mali yönetimi için tam olarak entegre bir sistem yardımı ile bütçe formülasyonu, bütçe uygulaması ve muhasebe dahil kamu harcama yönetim süreçlerinin bilgisayar ortamına aktarılması*” olarak tanımlanmıştır (Diamond & Khemani, 2005: 3). Amerika Birleşik Devletleri Uluslararası Gelişim Ofisince (USAID), BKMYBS, “*bütçe hazırlama ve uygulama, muhasebe ve raporlamaya kadar kamu mali yönetim süreçlerinin, mali yönetimde etkin olan icracı bakanlıklar, harcama birimleri ve diğer kamu sektör işlemlerinin entegre bir sistem yardımıyla bilgisayarlaştırılması*” olarak tanımlanmaktadır (USAID, 2008: 1).

Her bir kişi veya kuruma göre farklı tanımlanan BKMYBS kavramının ortak ve benzer amaçlara hitap ettiği söylenilebilir. Bu yaklaşımla BKMYBS, kamu mali yönetiminin farklı fonksiyonel süreçlerini besleyen, birbirleri ile uyumlu çalışan ve ihtiyaç halinde bilgi paylaşımında bulunan yazılımların oluşturduğu sistemler bütünü betimlemektedir. BKMYBS, üretilen mali ve mali olmayan bilgilerin farklı fonksiyonel süreçler arasında paylaşımını sağlamaktadır. Faydası ve önemi açısından bakıldığında ise BKMYBS’nin üç önemli hususundan bahsetmek mümkündür. Bunlar (Diamond & Khemani, 2005: 3);

i. Mali saydamlık ve hesap verilebilirlik açısından; BKMYBS mali işlemlere ilişkin verilerin kaydedilmesi ile mali verilere hızlı ve etkin erişim imkânı tanınması açısından önemlidir. İstenilen veriye anlık ulaşılması hükümetin Parlamento’ya, denetim birimlerine ve kamuoyuna karşı hesap verilebilirliğini sağlamaktadır.

ii. Mali kontrollerin güçlendirilmesi açısından; BKMYBS’ler verilen taahhütlerin ve yapılan harcamaların anlık resmini göstermektedir. Yani sistemde, harcamanın yapılabilmesi için gerekli ödeneğin verilmesinden satın alma işleminin yapılması, idarelerin ödeme talebinde bulunması, ödemelerin gerçekleştirilmesi, bankacılık kanalıyla ilgililerin hesaplarına aktarılması gibi işlemlerin tamamı izlenebilmektedir. Bu da mali yönetim sürecinde süreç takip mekanizmasını oluşturmaktadır. Böylece her bir mali işlem bazında işlemin hangi aşamada olduğu ilgili sistemler aracılığıyla görülebilmektedir.

iii. İdarenin mali yönetimde etkinliği açısından; idarelerin mali yönetimde etkinliği yapılan işin doğru ve zamanında yapılması ve ilgili kişi ya da kurumlara bilgi sunulmasıyla sağlanmaktadır.

Literatür yönüyle bakıldığında ise MYBS kavramı ile çok farklı alanlar arasındaki ilişkinin araştırma konusu edildiği görülmektedir. Izang vd. (2022), MYBS ile yolsuzluk arasındaki ilişkiyi Nijerya ekonomisi açısından incelemiştir. Çalışmada MYBS’nin her bir fonksiyonel sürecine ilişkin asgari veriyi bünyesinde barındırması sebebiyle yolsuzluğun engellenebildiği sonucuna varılmıştır. Saedi & Juhi (2022) tarafından yapılan çalışmada, MYBS’nin hükümet performansı üzerinde etkisi araştırılmıştır. Çalışmada iyi işleyen ve kaliteli veri üreten bir muhasebe sisteminin, kamu kurumlarının ve buna bağlı olarak da hükümetin mali ve finansal performansını olumlu etkilediği vurgulanmıştır. Son dönem çalışmalarından bir diğeri de MYBS’lerin muhasebe politikası alışkanlıkları arasındaki ilişki üzerine yoğunlaşmıştır. Piri, Tanyani & Kermani (2022) tarafından yapılan ve özel sektörde faaliyet gösteren 60 şirket özelinde yapılan çalışmada, esnek bir yapı ile kurgulanan MYBS ile muhasebe politikası alışkanlıkları arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Benzer bir çalışma Azevedo vd. (2020) tarafından Brezilya açısından yapılmıştır. Çalışmada mali yönetim bilişim



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

sisteminin önemli ve en temel fonksiyonu olan muhasebe sisteminin kurgulanmasında uluslararası muhasebe standartlarına uyumun sağlanmasının geleneksel muhasebe politikası alışkanlıklarını azaltabileceği yönünde bir sonuca varılmıştır. Chalu (2019) ise MYBS ile finansal raporlama kalitesi arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Tanzanya ülkesi üzerine yapılan çalışmada MYBS üzerinden oluşturulan finansal raporlamalardaki veri kalitesi ve güvenilirliğinin ön plana çıktığı vurgulanmıştır. Nihai olarak bakıldığında MYBS ile farklı alanlarda güncel çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Çalışmamız açısından MYBS veya BKMYBS olarak adlandırılan mali ve bilişim altyapısı işbirliğinin dünya bankası olarak adlandırdığımız yaklaşım üzerinden incelenmesi önemlidir.

3. BKMYBS: Dünya Bankası Yaklaşımı ve İyi Uygulama Örnekleri

Bu bölümde kamu mali yönetiminin fonksiyonel süreçleri, süreçleri yöneten idare ilişkisi ve süreçlerin yönetildiği sistemler açısından 2001 yılında Dünya Bankası adına Ali Hashim ve Bill Alan tarafından hazırlanan “Hazine Referans Modeli (Treasury Reference Model)” ile 2014 yılında Ali Hashim tarafından hazırlanan “Hükümetler İçin Mali Yönetim Bilişim Sisteminin El Kitabı” adlı çalışmalar referans alınmış olup bu kapsamda çalışma "Dünya Bankası Yaklaşımı" olarak ifade edilmiştir.

3.1. BKMYBS: Dünya Bankası Yaklaşımı

Dünya Bankası yaklaşımında Mali Yönetim Bilgi Sistemlerinin (F) olmazsa olmaz iki bileşeni Bütçe Sistemleri (B) ve Hazine Sistemleridir (T) (Bkz. Tablo 2).

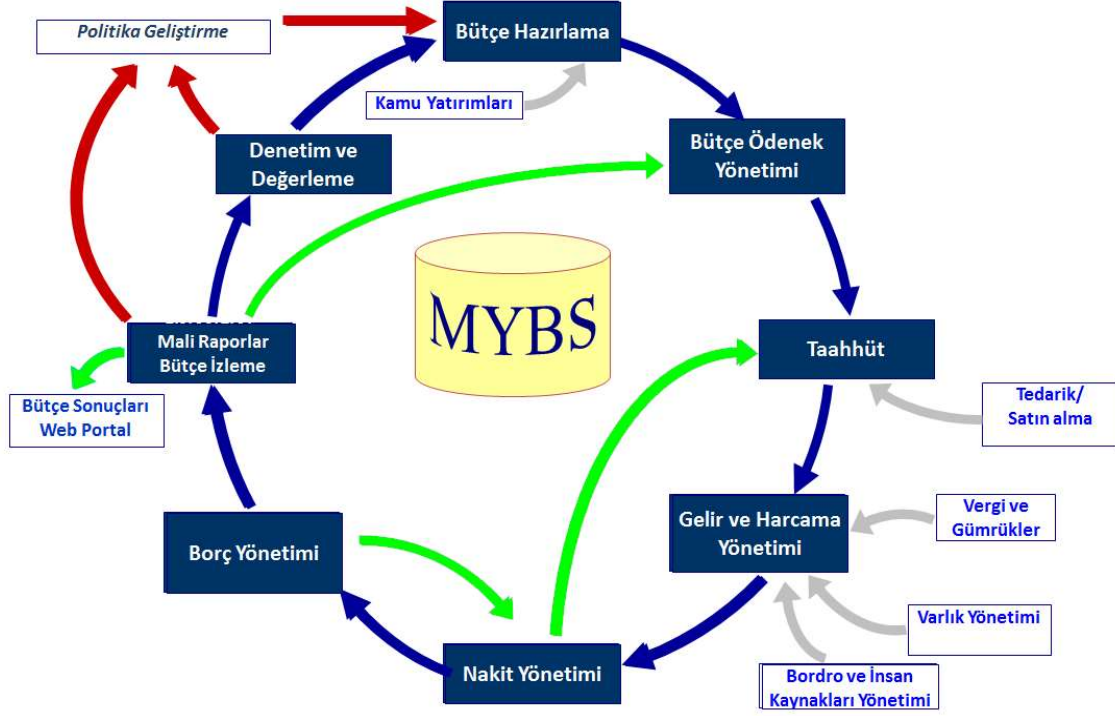
Tablo 2: Dünya Bankası Yaklaşımında Mali Yönetim Bilgi Sistemleri Bileşenleri

B	Bütçe sistemleri (Bütçenin Planlanması ve Hazırlanması) Bütçe Planlama ve Hazırlama Orta Vadeli Harcama Programının Oluşturulması Kamu Yatırım Yönetimi
T	Hazine Sistemleri (Bütçe uygulama): Bütçe Ödenek Yönetimi Harcama ve Gelir Yönetimi Nakit Yönetimi Muhasebe ve Mali Raporlama
F	Mali Yönetim Bilgi Sistemi (MYBS veya FMIS): Bütçe ve Hazine Sistemlerinin her ikisini de kapsayan yapı ($F=B+T$)
O	Diğer Bileşenler ($F=B+T+O$): Vergi ve Gümrük Gelirlerinin Takibi Hem İç Hem de Dış Borç Yönetimi Tedarik Yönetimi Varlık Yönetimi Personel Yönetimi
P	Uygulamaya yönelik hazırlık çalışmaları: Muhasebe ve Raporlama Reformları (Uluslararası muhasebe standartlarına uyumlu bir yapı) Makro Ekonomik Tahminlerin yapılması Tek Hazine Hesabı Altyapısının Oluşturulması Bütçe Kod Sınıflandırması ile Hesap Planı Yapısının Oluşturulması

Kaynak: (Dener, Watkins, & Dorotinsky, 2011: 5)

Bütçe Sistemleri (B), bütçe sürecinin planlanmasından hazırlanmasına kadar geçen süreci kapsamaktadır. Hazine Sistemleri (T) ise, en özet haliyle bütçenin uygulanmasını kapsamaktadır. Öte yandan hazine sistemi çekirdek sistem (core function) olarak da adlandırılmaktadır. Bu yönüyle kamu mali yönetiminin olmazsa olmaz farklı fonksiyonel süreçlerini de bünyesinde barındırmaktadır. Hazine Sistemini destekler nitelikte olan diğer sistemler (O) ise tedarik, vergi ve gümrük işlemleri, varlık yönetimi ile insan kaynakları yönetiminden oluşmaktadır. BKMYBS'nin hazırlık çalışmaları (P) ise muhasebe ve raporlama açısından uluslararası standartlara uygunluğun sağlanması, makroekonomik tahminlemenin yapılması, hazine tek hesabının (Treasury Single Account, TSA) oluşturulması, bütçe sınıflandırması ve birleştirilmiş hesap planının geliştirilmesi (Budget Classification, BC) gibi BKMYBS Projeleri öncesinde yapılması gerekenleri ifade etmektedir.

Şekil 1: BKMYBS: Dünya Bankası Yaklaşımı



Kaynak: (Dener, Watkins, & Dorotinsky, 2011: 2)

Şekil 1’de kamu mali yönetim döngüsü yer almaktadır. Döngüde her bir fonksiyonel sürecin kendinden önceki süreç veya süreçlerden beslendiği görülmektedir. BKMYBS açısından Dünya Bankası yaklaşımının eleştirilmesi gereken hususu döngüde yer alan denetimdir. Denetim faaliyetleri kamu mali yönetim sürecinin tamamını kapsayacak şekilde yürütülmeli, sadece mali raporlar, bütçe hazırlama ve politika geliştirmeye ilişkilendirilmemelidir. Bu bağlamda Dünya Bankasınca oluşturulmuş BKMYBS yaklaşımına ilişkin denetimin döngünün tamamını ilişkilendiren bir süreç olarak ifade edilmesi gerektiği değerlendirilmektedir.

BKMYBS üzerine Dünya Bankası yaklaşımını sadece fonksiyonel süreçler açısından değerlendirmek yerine fonksiyonel süreçleri yöneten idareler ve bu fonksiyonel süreçlerin Hazine Sistemiyle ilişkisini ortaya koymak daha sağlıklı olacaktır.

Hazine Sistemi özetle, kamu adına gerçekleştirilen mali işlemlerin farklı idareler aracılığıyla gerçekleştirildiği, farklı sistemleri bünyesinde barındırdığı ve sistemler arasında entegrasyonun hâkim olduğu, fonksiyonel süreçlerden beslenerek bütçe yönetimini gerçekleştiren aynı zamanda da mali raporların dönemsel olarak üretilmesini sağlayan ve denetim faaliyetlerinin sistem üzerinden gerçekleştirilmesine yardımcı olan sistemi ifade etmektedir (Bkz. Şekil 2).

Şekil 2: Hazine Sistemleri: Temel Fonksiyonel Süreçler ve Bilgi Akışları



Kaynak: (Hashim, 2014: 31)

Şekil 2’de Dünya Bankası Yaklaşımı çerçevesinde BKMYBS projelerinin ideal durumu ortaya konulmuştur. Ancak uygulamada her bir ülke kamu mali yönetimi ihtiyaçları dâhilinde projelerin kapsamlarını belirlemektedir.

3.2. İyi Uygulama Örnekleri (Güney Kore ve Brezilya Örneği)

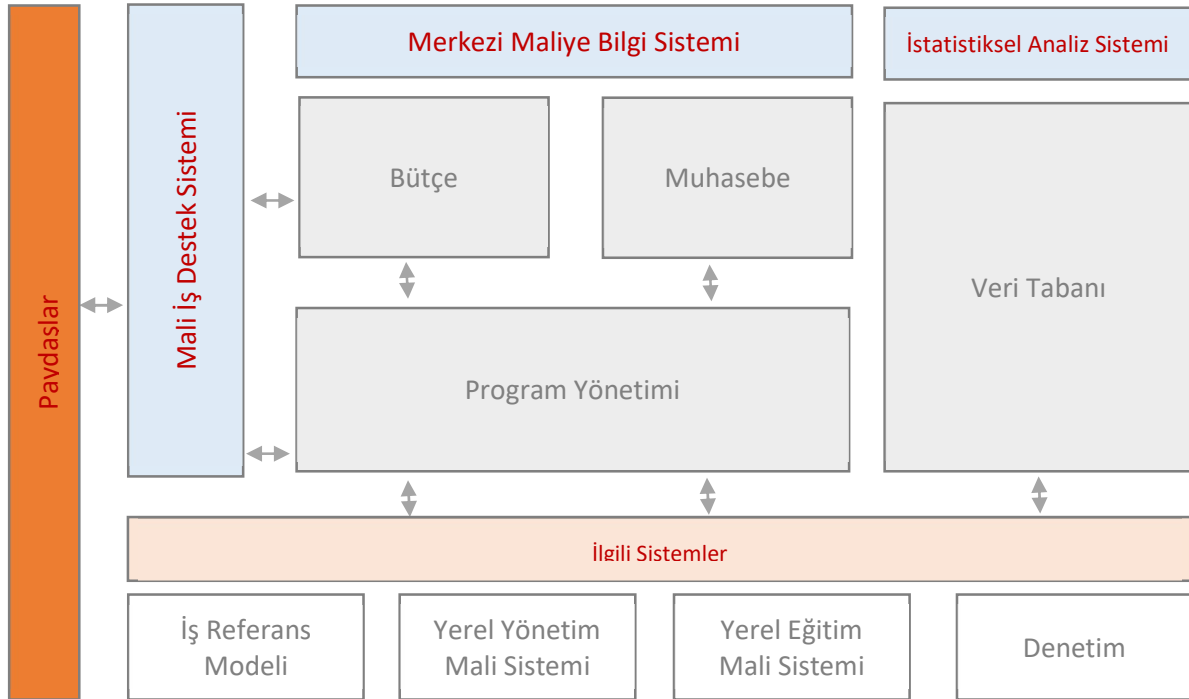
BKMYBS projeleri hayata geçirilirken en temelde 2 farklı yaklaşımın sergilendiği görülmektedir. Bunlardan ilki, mevcut sistemlerin tamamen ortadan kaldırılarak sıfır tabanlı bir BKMYBS proje uygulamasına gidilmesidir. Diğer bir yaklaşım ise BKMYBS projesini başlatan ülkedeki kamu mali yönetime esas fonksiyonel süreçlerin yürütüldüğü sistemlerin geliştirilmesi veya sistemler arasındaki entegrasyonun güçlendirilmesi şeklindedir.

Çalışmada ülke örneklerinin seçiminde yukarıda bahsedilen ayırım esas alınmıştır. Seçilen ülkelerden ilki olan Güney Kore, mevcut sistemlerin uygulamasına son vererek sıfır tabanlı bir BKMYBS projesi hayata geçirmiştir. Öte yandan Güney Kore’de d-Brain adında çatı bir sistem hayata geçirilmiş olup çatı sistemin altında farklı fonksiyonel süreçlerin farklı modüllerden yürütülmesi sağlanmıştır. Diğer ülke olan Brezilya ise kullanılan bilişim sistemlerin geliştirilmesi ve sistemler arasında entegrasyonun güçlendirilmesi yaklaşımını benimseyen bir BKMYBS projesi hayata geçirmiştir. Brezilya Kamu Mali Yönetimi, tek bir bilgi sistemi ile sürecin düzenlenmesi yerine birden fazla sistemle kamu mali yönetim sürecinin yönetilmesini tercih etmiştir.

Güney Kore’de kamu mali yönetimde kullanılan dBrain, “d” (dijital) ve “Brain” (beyin) ifadesiyle “dijital beyin” kavramına denk gelmektedir. “Dijital” kavramından anlaşılması gereken mevcut bütçe ve muhasebe fonksiyonlarının dijitalleştirilmesi olup “beyin” ise mali yapının merkezi ve mali işlemlerin doğruluğunun sembolü olarak nitelendirilebilir. Daha geniş

bir ifadeyle de dBrain “Dijital Bütçe ve Muhasebe Sistemini (Dijital Budgeting and Accounting System, DBAS)” betimlemektedir. D-Brain Güney Kore'nin *kendi teknolojik imkanlarıyla* hayata geçirdiği, *kamu sektörü seviyesinde* mali işlemlerin yürütüldüğü entegre yapıya sahip bir MYBS reformu olup, İş Destek Sistemi (İDS), Merkezi Mali Bilgi Sistemi (MMBS), Mali İstatistik Analiz Sistemi (MİAS) ve Entegre Mali Sistemlerden oluşmaktadır. Kurgulanan yapıda bütçe, muhasebe ve program yönetiminden oluşan merkezi maliye bilgi sistemi dBrain’in omurgasını oluşturmaktadır. MMBS hem dBrain’in diğer alt sistemleri hem de ilgili sistemlerden beslenmekte olup bünyesinde toplanan verileri istatistiksel analiz sistemi ve ilgili sistemlerle paylaşmaktadır.

Şekil 3: Güney Kore Dbrain Sistemi ve Alt Sistemler



Kaynak: <http://www.digitalbrain.org.kr> adresinden yararlanılarak yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 3 ve Tablo 3’e bakıldığında, Güney Kore kamu mali yönetiminde kullanılan bilişim sistemi altyapısının oldukça geniş bir kitleye ve fonksiyonel sürece hitap ettiği görülmektedir.

Güney Kore’yi dBrain adında mali yönetim bilişim sistemi reformuna iten başlıca sebepler (Bae, Kang, Heo & Choi, 2013);

- Kamu mali yönetimindeki tüm mali süreçlerin tek elden yönetilmesi,
- Entegre yapıda bir bütçe yönetimi sayesinde sistem kullanıcılarına kolaylık sağlanması,
- Bütçe bilgilerinin güvenilirliğinin sağlanması,
- Kamuda yolsuzluğun önlenmesi,
- Performans esaslı mali işlemler ile kamu kaynaklarının etkin tahsisini sağlayacak bir stratejik mali işlem sisteminin kurulması,

- f. Merkezde oluşturulacak program yönetim sistemiyle diğer sistemler arasında iletişim sağlanması ve böylelikle gerçek zamanlı mali bilginin edinilmesi,
- g. Tüm mali işlemlerin sisteme kaydedildiği, sistemin kullanıcılarına da bu mali bilgilere kolayca erişim sağlayacak bir izleme değerlendirme mekanizmasının oluşturulması,
- h. Tüm kamu gelir ve harcama süreçlerinin otomatikleştirilmesi,
- i. Gelir ve harcamaların anlık takip edilmesi olarak sayılmaktadır.

Tablo 3: Dbrain Yapısı

Sınıflandırma	Fonksiyonel Süreç	DBrain Sistemindeki Karşılığı
B	Bütçe Hazırlama	Bütçe Yönetimi
	Kamu Yatırımları	Proje Yönetimi (Yatırım Planı)
		Bütçe Yönetimi (Milli Mali Yönetim Planı)
T	Bütçe Yönetimi	Bütçe Yönetimi (Ödeneklerin Tahsisi)
	Fon Taahhüdü	Ödeme ve EFT (Elektronik Fon Transferi)
	Ödeme ve Tahsilat Yönetimi	Gelir ve Elektronik Ödeme Sistemi
	Nakit Yönetimi	Fon Yönetimi
	Mali Raporlar ve Bütçe İzleme	Muhasebe ve Kesin Hesap Yönetimi
		Proje Yönetimi/ İstatistik Analiz Sistemi
O	Tedarik ve Satın alma	E-Tedarik Sistemiyle Bağlantılı Sistem
	Vergi ve Gümrükler	Vergi ve Gümrük Sistemiyle Bağlantılı Sistem
	Varlık ve Envanter Yönetimi	Varlık ve Envanter Yönetimi
	Bordro Hesaplama ve İnsan Kaynakları Yönetimi	Bağlantılı Sistemler
	Borç ve Yardım Yönetimi	Kredi ve Yardım Yönetimi
	Denetim ve Değerlendirme	E- Denetim Sistemiyle Bağlantılı Sistem

Kaynak: <http://www.digitalbrain.org.kr>

Her reform hareketinde olduğu gibi mali yönetim alanında başlatılan bu reform hareketine de farklı dirençler gösterilmiştir. dBrain sistemine geçişte gösterilen en temel direnç unsuru olarak, farklı idarelerce yürütülen bilgi sistemlerinin uygulamadan kaldırılarak yeni bir sistemin hayata geçirilmesi fikri gösterilebilir. Maliye ve Ekonomi Bakanlığınca uygulamaya konulan NaFIS ve Planlama ve Bütçe Bakanlığınca hayata geçirilen FIMS'in Güney Kore kamu mali yönetim sürecinde önemli fonksiyonel süreçlerin yürütüldüğü sistemler olduğu söylenebilir. Her iki sistemin de uygulamadan kaldırılarak dBrain adında yeni bir sistemin uygulamaya konulması, bu sistemin kim tarafından yönetileceği sorusunu ortaya çıkarmıştır. En nihayetinde Güney Kore hükümetince, dBrain'in Plan ve Bütçe Bakanlığının kontrolünde yürütülmesine ancak gerekli personel desteğinin Maliye ve Ekonomi Bakanlığından sağlanacağına karar verilmiştir. Daha sonra da bu iki bakanlık Strateji ve Maliye Bakanlığı adı altında birleştirilmiştir.

Sistem değişikliğine kullanıcılar tarafında da çeşitli tepkiler gösterilmiştir. Ancak bu direnç siyasi destek ile kırılmıştır. Nitekim, kullanıcıların göstermiş olduğu dirence karşı, Cumhurbaşkanı seviyesinde sağlanan siyasi destek ile sistemi uygulamaya yönelik çalışmalar başlatılmıştır.



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

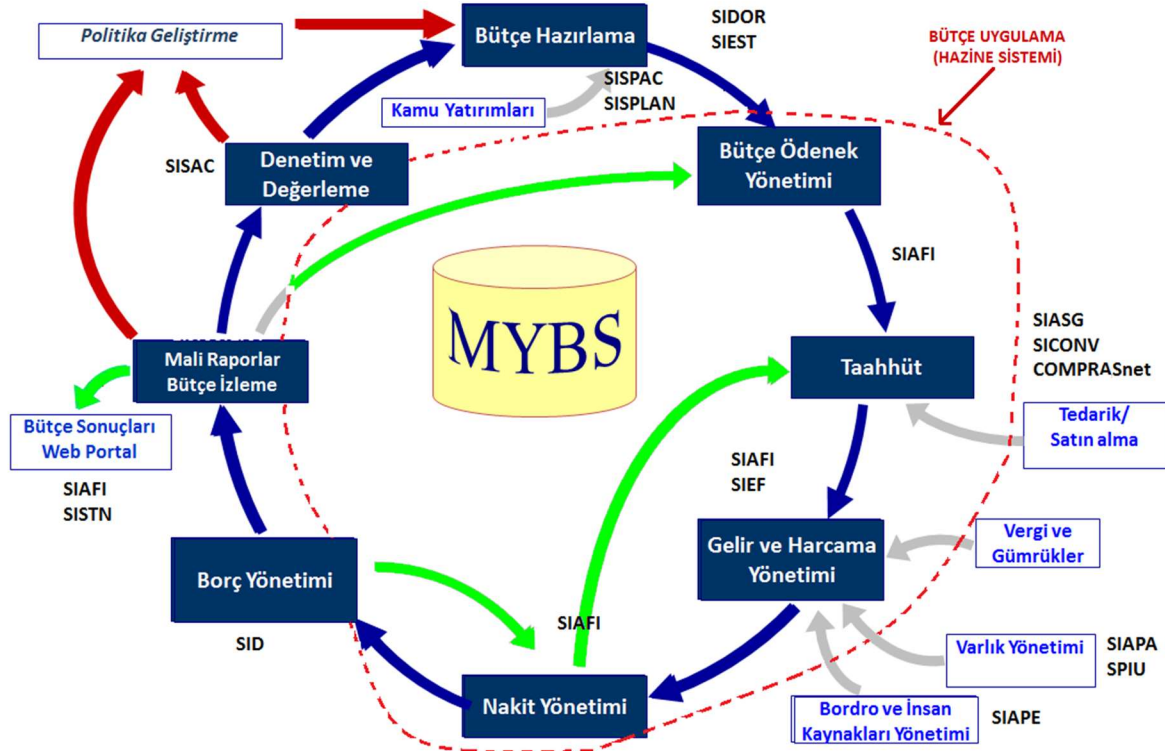
Bir diğer ülke olan Brezilya hem devlet biçimi hem de kamu mali yönetiminin karmaşık yapısı sebebiyle farklı bir iyi uygulama örneği olarak gösterilebilir. Brezilya’da kamu mali yönetiminin farklı fonksiyonel sürecinde kullanılan 16 farklı bilişim sistemi bulunmaktadır. Bu özelliğiyle Güney Kore örneğinden ayrılmaktadır. BKMYBS açısından bakıldığında, Brezilya ülke örneği mevcut durumda kamu mali yönetimine ilişkin bilgi sistemlerini kullanan ancak sistemlerin yetersizliği sebebiyle reform yapılarak mevcut sistemlerin geliştirilmesi temeline dayanan bir model olarak değerlendirilebilir.

Kamu mali yönetiminde Brezilya açısından yaşanan sorunlar:

- Bütçe planlama, bütçe hazırlama ve uygulama süreçlerinin yönetildiği sistemler ile diğer ilgili sistemler arasından bağlantının olmaması,
- Uygulama yazılımlarının göreceli olarak eski iş süreci temellerine dayanması ve kamu mali yönetimi reformlarına cevap veremeyecek kadar yetersiz olması,
- SERPRO tarafından sağlanan bilgi teknolojileri hizmetlerinin Maliye ve Planlama Bakanlığının isteklerine karşılık verememesi,
- SIAFI’nin başlangıçta bir muhasebe sistemi olarak tasarlanması ve temel olarak harcamaların yönetiminde kullanılması planlanan bir sistem olması, bunun yanında bütçe planlama, hazırlama, uygulama ve değerlendirme gibi kamu mali yönetim süreçleri ihtiyaçlarına cevap verememesi olarak sayılabilir.

Brezilya’da fonksiyonel süreçler tek bir sistem ve buna bağlı alt sistemler aracılığıyla değil, farklı fonksiyonel süreçleri yöneten farklı kurumlarca kullanılan farklı bilişim sistemleri aracılığıyla yürütülmektedir. Ancak farklı sistemler arasındaki entegrasyon sistemlerin birlikte işlerliğini sağlamaktadır.

Şekil 4: Brezilya Kamu Mali Yönetiminde Kullanılan Sistemler



Kaynak: (World Bank, 2009)

Brezilya’da kamu mali yönetim sürecinde kullanılan MYBS çözümleri **SIAFI**² (Federal Hükümet Entegre Mali Yönetim Bilgi Sistemi), **SIGPLAN**³ (Bütçe Planlama ve Yönetim Bilgi Sistemi), **SISPAC**⁴ (Hızlandırılmış Büyüme Programı İzleme Sistemi), **SIDOR**⁵ (Entegre Bütçe Veri Sistemi) ve **SIEST** (Eyalet Kurumsal Bilgi Sistemi) olduğu söylenilebilir. Bu sistemlerin yanında Tedarik ve Satın Almada Genel Hizmetler Yönetim Sistemi (**SIASG**⁶), Sözleşme ve Kontrat Yönetim Sistemi (**SICONV**⁷) ve Federal Hükümet İhale Portalı (**COMPRASnet**⁸); Varlık ve Envanter yönetiminde Entegre Varlık Yönetim Sistemi (**SIAPA**⁹) ve Emlak Birliği Sistemi (**SPIU**¹⁰); İnsan Kaynakları Yönetiminde Entegre İnsan Kaynakları Yönetim Sistemi (**SIAPE**¹¹); Borç Yönetiminde Entegre Kamu Borç Yönetim Sistemi (**SID**¹²) ve Denetim ve Değerlendirmede Dış Denetim

² Detaylı bilgi için: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/siafi>

³ Detaylı bilgi için: www.sigplan.gov.br

⁴ Detaylı bilgi için: www.sispac.gov.br

⁵ Detaylı bilgi için: <https://sidornet.planejamento.gov.br>

⁶ Detaylı bilgi için: <http://www.comprasnet.gov.br>

⁷ Detaylı bilgi için: <http://www.convenios.gov.br>

⁸ Detaylı bilgi için: <http://www.comprasnet.gov.br>

⁹ Detaylı bilgi için: <http://www.planejamento.gov.br/secretaria.asp?sec=9>

¹⁰ Detaylı bilgi için: <https://spiunet.spu.planejamento.gov.br>

¹¹ Detaylı bilgi için: <http://www.siapenet.gov.br>

¹² Detaylı bilgi için: http://www.tesouro.fazenda.gov.br/divida_publica



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

Sistemi (**SISAC**) ve Eyalet ve Belediyelerin Muhasebe Verilerini Toplanma Sistemi (**SISTN**¹³) sistemleri kullanılmaktadır. Nihai olarak bakıldığında, Brezilya örneği farklı sistemlerinin entegrasyonuna dayanan bir mali yönetim bilişim alt yapısına sahiptir. Sistemlerin farklı kurumların (Bütçe ve Planlama Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Eyaletlerin Kontrol ve Koordinasyon Sorumlu Kurum, Brezilya Dış Denetim Birimi ve Federal Tasarruf Bankası) kontrolünde olmasına rağmen kurulan bir entegrasyon katmanıyla mali yönetim süreçleri işletilmektedir.

4. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Projesi: Türkiye Örneği

Bu bölüm iki farklı dönem altında incelenecektir. İlk dönem, Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Sistemi (BKMYBS) Projesi öncesi olarak adlandırılacak dönem 2000- 2016 yıllarını; ikinci dönem ise BKMYBS Projesinin temellerinin atıldığı, devreye alındığı ve projenin geliştirilmeye devam ettiği 2017- 2022 yıllarını kapsamaktadır.

4.1. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Sistemi (BKMYBS) Projesi Öncesi Dönem (2000- 2016)

Hazine ve Maliye Bakanlığı teknolojik altyapısını geliştirerek, kamu harcamalarını ve kaynaklarını etkin bir şekilde yönetmeyi, izlemeyi, raporlamayı ve stratejik yönetimi hedeflemektedir. Bu hedefler doğrultusunda şeffaflığın, etkinliğin ve hesap verilebilirliğin güçlendirilmesi çalışmaları gerek köklü yasal düzenlemelerle ve gerekse de önemli bilişim yatırımlarıyla sürdürülmektedir. Bakanlığımızın 2000’li yılların hemen öncesinde başlattığı bu çalışmalar, bütçenin hazırlanmasından kesin hesabın kabul edilmesine kadarki mali süreçlerin yönetimini kapsamaktadır.

Bilişim sistemleri kullanılarak yapılan mali işlemler ağırlıklı olarak Hazine ve Maliye Bakanlığınca yönetilen ve geliştirilen sistemler aracılığıyla yürütülmektedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı (Muhasebat Genel Müdürlüğü) ve (Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü (Mülga)) bünyesindeki sırasıyla say2000i/KBS ve e-Bütçe uygulamaları Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemlerinin çekirdeğini oluşturmaktadır¹⁴.

Hazine ve Maliye Bakanlığı, say2000i-Web Tabanlı Saymanlık Otomasyon Sisteminin tasarımını 1999 yılında başlatmıştır. O dönemde, işlemlerin büyük bir kısmı manuel olarak ve nispeten eski bir bilişim platformu üzerinde yürütülmekteydi. Aynı zamanda bu durum uzun bir merkezi konsolidasyon sürecini de gerektirmekteydi. Say2000i sisteminin tarihsel gelişimine bakıldığında süreç içerisinde önemli gelişmeler kaydettiği ve devlet muhasebesi bakımından önemli bir merkezi sistem özelliği taşıdığı söylenebilmektedir. 2000 yılında devreye alınan sistem, 2002-2006 yılları arasında işlev, kapsam ve teknik altyapı bakımından büyük ölçüde geliştirilmiştir. 2006 yılında “5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu” nun yürürlüğe girmesiyle başlayan yeni kamu mali yönetim anlayışı; stratejik yönetim, bütçe tekniği, muhasebe sistemi kurgusu, hesap verme sorumluluğu, mali saydamlık ve kamu kaynaklarının kullanımı noktasında farklı kavramları ön plana çıkarmıştır. Bu sayede Kamu Mali

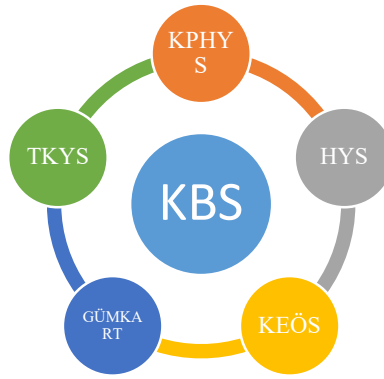
¹³ Detaylı bilgi için: <https://sistn.caixa.gov.br>

¹⁴ Bakanlık bilişim sistemlerinden sadece say2000i/KBS ile e-bütçenin referans alınmasının altındaki sebep, e-bütçenin bütçe hazırlık, say2000i/KBS’ nin ise bütçe uygulama fonksiyonunu icra etmesidir.

Yönetimindeki alanındaki reformların uygulanması için de uygun bir ortam sağlamıştır. 2006 yılında Kamu Mali Yönetimine katkı sağlamak üzere, say2000i sisteminin fonksiyonlarını da içeren Kamu Harcama ve Muhasebe Bilişim Sistemi (KBS) projesi başlatılmıştır.

KBS projesi en temelde harcamayı başlatan harcama birimleri ile ödemeyi nihayetlendiren muhasebe birimleri arasında elektronik bilgi akışını sağlamayı hedeflemektedir. Proje sadece muhasebe sistemini değil mali yönetime katkı sağlaması beklenen birçok çeşitli uygulamayı da bünyesinde barındırmıştır.

Şekil 5: KBS Alt Sistemleri



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

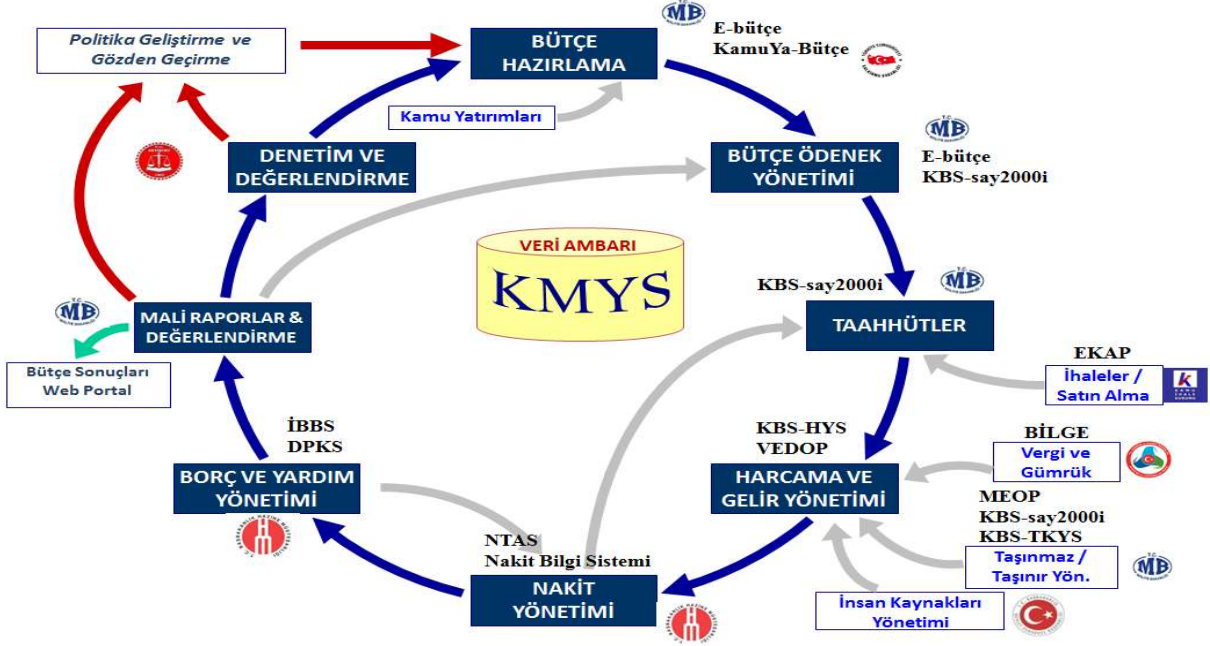
KBS çatı bir ekosistem olarak kurgulanmış olup bünyesinde farklı alt sistemlere yer verilmiştir. Bu alt sistemlere bakıldığında merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin harcamalarının yapıldığı Harcama Yönetim Sistemi (HYS), kamu kurumlarında değişik istihdam tiplerinde (memur, kadro karşılığı sözleşmeli vb.) görev yapan personele ilişkin maaş, ek ders, fazla çalışma, vekâlet ve ikinci görev, sosyal hak ve yardım ödemeleri gibi değişik adlar altında yapılan tüm ödemelerin yapıldığı Kamu Personel Harcamaları Yönetim Sistemi (KPHYS), genel bütçeli kamu idarelerinin tahsilat ve ödeme işlemlerinin elektronik ortamda gerçekleştirilmesini sağlayan Kamu Elektronik Ödeme Sistemi (KEÖS), gümrük beyannamesine dayalı gelirin nakit para yerine “debit kart” gibi elektronik para kartları ile tahsilini mümkün kılan GÜMKART, kapsama dahil kamu idarelerinin harcama birimleri bazında taşınır işlemlerinin gerçekleştirildiği Taşınır Kayıt ve Yönetim Sistemi (TKYS) gibi kamu mali yönetiminin önemli fonksiyonel süreçlerinin bu alt sistemler aracılığıyla yürütüldüğü görülmektedir.

Kamu Mali Yönetimi modernleşme çabalarının diğer bir parçası olarak, Hazine ve Maliye Bakanlığı- BÜMKO (Mülga), merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri için bütçe hazırlanmasına ve izlenmesine imkân tanıyan “e-Bütçe” sistemini KBS ile aynı yılda (2006) geliştirmiştir. En temelde ödenek, harcama ve muhasebe süreçlerinin sistem üzerinden yürütülmesine imkân tanıyan ve merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin kullanımına sunulan KBS ve e-Bütçe sistemleri, dönemi itibarıyla Türkiye Kamu Mali yönetimine önemli katkılar sunmuştur ve sunmaya devam etmektedir.

Ülkemizde mali yönetim alanında bilişim sistemlerinin yönetiminde Hazine ve Maliye Bakanlığı aktif rol üstlenmektedir. Bununla beraber Kalkınma Bakanlığı (mülga), Hazine Müsteşarlığı

(Mülga) ve harcamacı kuruluşlar da kendi uygulamalarını geliştirip kullanan mali sistemin diğer önemli aktörleridir.

Şekil 6: Türkiye’de Kamu Mali Yönetiminde Kullanılan Sistemler ve Fonksiyonel Süreç İlişkisi (2017 Öncesi Dönem)



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Türkiye’de kamu mali yönetimi fonksiyonel süreçleri yönetilirken KBS-say2000i, E-bütçe, KamuYa¹⁵ gibi merkezi otomasyon uygulamalarının yanında, kamu idarelerinin kendi görev alanlarına giren fonksiyonel süreçleri yönettikleri kurumsal sistemlerin olduğu da görülmektedir. Nihai olarak Türkiye’de kamu mali yönetiminin farklı fonksiyonel süreçleri farklı kamu idarelerinin yönetimindeki bilişim sistemleri üzerinden yönetilmektedir.

Şekil 6’da Türkiye’de kamu mali yönetiminde farklı fonksiyonel süreçlerde kullanılan temel bilgi sistemleri E-bütçe, KamuYa, KBS-Say2000i, MEOP¹⁶, VEDOP¹⁷, EKAP¹⁸, BİLGE¹⁹, NTAS²⁰, Nakit Bilgi Sistemi, İBBS²¹, DPKS²² olarak sayılabilir. Bir sistem birden fazla fonksiyonel süreçte yer alabileceği gibi, bir fonksiyonel sürecin birden fazla sistem aracılığıyla da yürütüldüğü görülmektedir. Dünya Bankası yaklaşımı çerçevesinde Türkiye’de kullanılan bilgi sistemleri değerlendirildiğinde, bütçe hazırlama sürecinde E-bütçe ve KamuYa; bütçe uygulama

¹⁵ Dönemin Kalkınma Bakanlığının (Mülga) en özet haliyle kamu yatırım bütçesinin hazırlandığı ve takip edildiği bilişim sistemini ifade eder.

¹⁶ Milli Emlak Otomasyon Projesi

¹⁷ Vergi Dairesi Otomasyon Projesi

¹⁸ Elektronik Kamu Alımları Platformu

¹⁹ Gümrük beyannamesi işlemlerinin yapıldığı sistemi

²⁰ Nakit Talep ve Aktarım Sistemi

²¹ İç Borç Bilgi Sistemi

²² Dış Programlar Kredi Sistemi

sürecinde KBS-Say2000i ve diğer süreçler açısından da EKAP, BİLGE, MEOP, İBBS, DPKS gibi sistemlerin kullanılmakta olduğu ifade edilebilir.

Ülkemizde bütçenin hazırlanması, uygulanması, mali işlemlerin muhasebeleştirilmesi ve raporlanması işlemlerini bilişim teknolojileri kullanarak yürütmektedir. Ancak bu işlemler mali sistemde yer alan aktörlerce kullanılan farklı bilişim uygulamaları üzerinden gerçekleştirilmekte olup süreçler ve bu süreçlerin yürütüldüğü sistemler arasındaki entegrasyonun yeterli olmayışı kamu mali yönetiminde reform hareketlerini zorunlu kılmaktadır.

Ülkemiz, Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemini süreç bazlı yönetmeyi ve her bir aktörce kullanılan mali bilişim sistemleri arasında entegrasyonu sağlamayı hedeflemektedir. Bu kapsamda mevcut bilişim sistemlerinin teknolojik imkânlarının yetersiz olması, yazılım teknolojileri bakımından dışa bağımlılığın azaltılması, 2000’li yıllarda başlatılan mali yönetim bilişim sistemlerinin işletilmesindeki tecrübelerden ve kurumsal kültürden istifade ederek daha dinamik ve daha teknolojik altyapıların oluşturulması niyetiyle 2016 yılında kamu mali yönetimi için oldukça önemli hedeflere sahip BKMYBS projesini yerli ve milli bir anlayışla başlatmıştır. Projeye birlikte mevcut yazılımlardan bazıları tamamen ortadan kaldırılmış, bazı yazılımlarda teknolojik değişimlere gidilmiş, mevcut teknolojik imkânların gelişmesine paralel olarak da yeni teknolojik imkânlar mali yönetime kazandırılmıştır.

4.2. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Projesi Sonrası Dönem (2017 ve Sonrası)

Ülkemiz kamu mali yönetimini esas farklı fonksiyonel süreçler farklı kurumlar tarafından geliştirilen merkezi ve idari bilişim sistemleri üzerinden yürütülmektedir. Hem merkezi seviyede hem de idari seviyede geliştirilen bilişim sistemleri arasında yeterli ve gerekli entegrasyon düzeyinin olmaması çeşitli sorunları da beraberinde getirmiştir. Bu sorunlar en temel haliyle;

- Bilişim sistemleri arasında sınırlı entegrasyon,
- Mali işlemlerde mükerrerlik, aynı işlem için farklı uygulamalar,
- Bilgi sistemleri arasındaki yeterli entegrasyonun olmaması ve veri girişlerinin çoğunlukla manuel yapılması,
- Bilişim sistemleri açısından ortak bir dil birliğinin olmaması,
- Karar alma süreçlerinde ihtiyaç duyulan veri setinin oluşturulamaması,
- Mevcut bilişim sistemleri ve uygulamaların yeni teknoloji kullanımına cevap vermemesi,
- Kamu idarelerinin, merkezi sistemleri tarafından üretilen mali bilgiye erişiminin yetersiz olması,
- Mali işlemlerde emeğe dayalı iş süreçlerinin yoğun kullanılması,
- Elektronik ortamda denetim yapılabilmesini sağlayacak yeterli bir teknik altyapının olmaması sayılabilir.

Bu sorunların giderilmesi bakımından kamu mali yönetiminde devrim niteliğinde sayılabilecek, kamu mali ekosistemin bütünleşik bir bakış açısıyla güncel teknolojik kabiliyetlere dayalı olarak tasarlanmasına yönelik önemli bir proje başlatılmıştır.

4.2.1. Projenin Dayanak ve Fonksiyonel Mimarisi

Orta Vadeli Programın (2015-2017) "*Kamu Harcama Politikası*" başlığı altında yer alan "*Kamu harcamalarının etkinliğinin artırılması amacıyla kamu mali yönetimi ve denetiminde kullanılan bilgi teknolojileri altyapısı bütünleşik hale getirilecektir.*" hedefi belirlenmiş, Onuncu Kalkınma Planı (2014-2018) Öncelikli Dönüşüm Programları 2.Grup Eylem Planları arasında yer alan Kamu Harcamalarının Rasyonelleştirilmesi Programında, "*Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Oluşturulması*" hedefi ortaya konulmuştur. Öte yandan, 2016-2019 Ulusal e-Devlet Stratejisi ve Eylem Planı Stratejik Amaç 3; "*Kamu Hizmetlerinde e-Dönüşümün Sağlanması*" başlığını taşımakta olup, bu kapsamda belirlenen 4 ana hedeften 2.si "*Öncelikli sektörlerde bilişim sistemleri entegrasyonları güçlendirilecektir* (Hedef 3.2)" adımıdır. Bu hedefle ilişkili olarak "*Kamu Mali Yönetimine Yönelik Bilişim Sistemlerinin Entegre Edilmesi*" eylemi yer almıştır. 2018-2022 yıllarını kapsayan Hazine ve Maliye Bakanlığı Stratejik Planında; "*S.A.2 Muhasebe Hizmetlerinin Daha Etkin Yürütülmesini, Mali Rapor ve Mali İstatistiklerin Uluslararası Standartlara Uygun Olarak Hazırlanmasını ve Sunulmasını Sağlamak*" stratejik amacı doğrultusunda "*S.H.7. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemini uygulamaya almak*" stratejik hedefi ile 2019-2023 yıllarını kapsayan 11. Kalkınma Planının "2.1.6. Maliye Politikası" başlığında "Politika ve Tedbirler" adı altında "*265. Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Projesi tamamlanacaktır.*" hedefine yer verilmiştir.

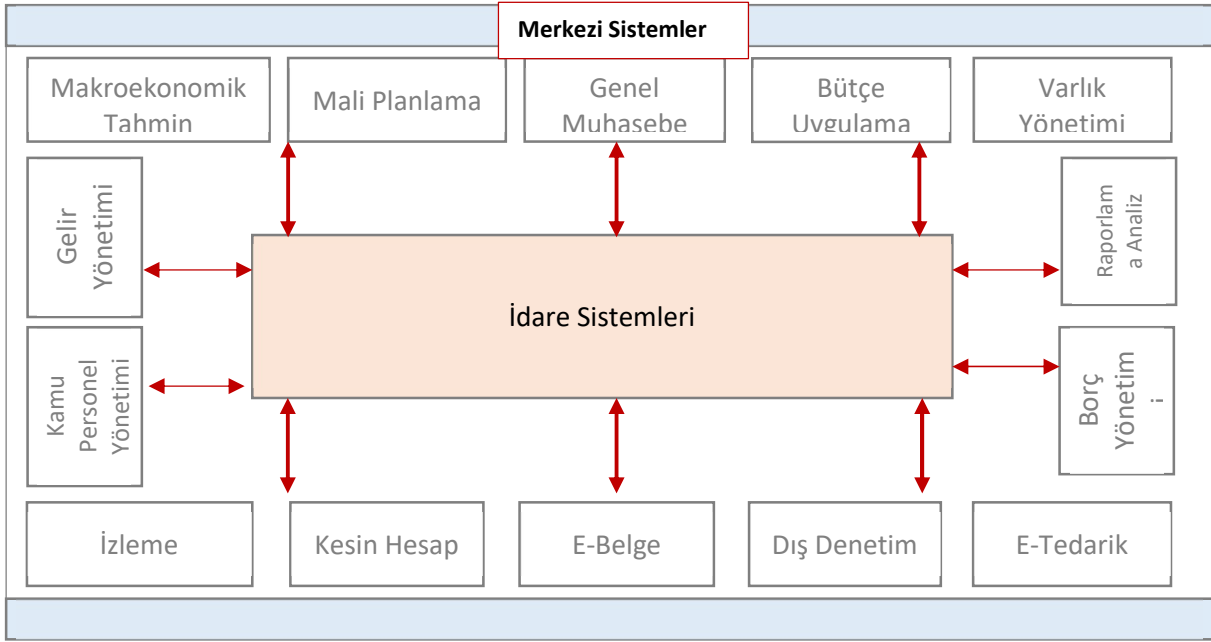
Projenin devreye alınması ve tamamlanmasına yönelik ulusal politika ve strateji belgelerinde önemli hedef, eylem ve stratejilerin yer aldığı görülmektedir. Yine projenin hayata geçirilmesi, projenin mali yönetimin paydaşlarıyla birlikte yürütülmesi bakımından sorumluluğun Hazine ve Maliye Bakanlığına (Muhasebat Genel Müdürlüğü) verildiği görülmektedir. BKMYBS Projesinin fikir ve hazırlık aşamaları uzun yıllar öncesine gitse de projenin kapsam, içerik ve planının belirlendiği resmi ve somut ilk adım 2017 yılı Mayıs ayında yayımlanan 2017/7 sayılı Başbakanlık Genelgesi ve eki Politika Belgesi ve Eylem Planıyla atılmıştır.

Hazine ve Maliye Bakanlığı (Muhasebat Genel Müdürlüğü) koordinasyonunda yürütülen BKMYBS Projesinin genel strateji ve eylem planının belirlendiği 2017/7 sayılı "*Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Politika Belgesi ve Eylem Planı*" konulu Başbakanlık Genelgesinde; mali işlemlerin yürütülmesine ilişkin olarak geliştirilen merkezi sistemler ile diğer kurumların kendi sorumluluğu altındaki bilişim sistemlerinin birlikte çalışabilirlik prensipleri doğrultusunda entegre edilerek, birlikte çalışmayı sağlayan teknik bir mimari yapı hedeflendiği belirtilmiştir. Proje ile birlikte *öncelikle merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri için geçerli olmak üzere bütçe kanunu hazırlıklarının başlatılmasından kesin hesabın TBMM’de kanunlaşınca kadar geçen aşamalarda kullanılan otomasyon sistemlerinin, başta elektronik imza, elektronik belge, elektronik fatura olmak üzere yeni teknolojik imkanlara kavuşturulması ve mali yönetim sistemimiz için bütünleşik bir bilişim sistemi altyapısının oluşturulması hedeflenmektedir.* Ancak bütünleşik yapı, tek bir bilişim sistemi anlamına gelmemektedir. Bu yapıda mali yönetimin merkezi aktörleri tarafından geliştirilen ortak mali işlemlere yönelik merkezi kabiliyetleri içeren referans niteliğinde bilişim sistemlerini barındıracağı gibi, idarelerin kendi kurumsal süreçlerini yürütebileceği idari kabiliyetleri içeren idari bilişim sistemlerini de içerecektir. Burada önemli olan husus, merkezi ve idari bilişim sistemleri için

mali ve mali olmayan verilerin temini bakımından merkezi aktörler tarafından belirlenen standartlar çerçevesinde gerekli entegrasyon katmanının sağlanmasıdır.

Projenin önemli dayanaklarından biri de mali anayasa olarak adlandırılan 5018 sayılı Kanunda ve ikincil mevzuatta yapılan değişikliktir. 5018 sayılı Kanunun Ek-4'üncü maddesinde, kanun kapsamında yer alan tüm iş ve işlemlerin elektronik ortamda gerçekleştirilebileceği hükmüne *Sayıştayın görüşünü almak suretiyle Hazine ve Maliye Bakanlığı yetkili kılınmıştır*. Buna ek olarak, 5018 sayılı Kanunun Ek-4'üncü maddesine dayanılarak çıkarılan "*Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Uygulama Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik*"te, BKMYBS'ye ilişkin olarak kamu mali yönetimindeki farklı fonksiyonel süreçlerde kullanılan bilişim sistemleri arasındaki birlikte işlerlik standartlarının belirlenmesine ilişkin usul ve esaslara yer verilmiştir. Adı geçen yönetmelikte BKMYBS'nin oluşturulması ve işletilmesi sürecinde ihtiyaç duyulan her türlü ortak çalışmanın ilgili idareler ile koordineli bir şekilde yürütüleceği de vurgulanmıştır.

Şekil 7: BKMYBS Projesi Fonksiyonel Mimari Taslağı



Kaynak: Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Politika Belgesi ve Eylem Planı (2017-2020) <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/sites/3/2019/06/BKMYBS-Politika-Belgesi-Eylem-Plani.pdf>

Şekil 7’de görüleceği üzere projenin geniş perspektifte makroekonomik tahmin ve planlamadan bütçe hazırlık ve uygulamaya, muhasebe ve mali raporlamadan nakit ve borç yönetimine, gelir yönetiminden varlık yönetimine, kamu personel yönetiminden denetime kadar olan tüm mali sürecin bilişim sistemleri aracılığıyla yürütülmesini hedeflediği söylenebilir. Bu hedef doğrultusunda da merkezi sistemler ile idare sistemleri arasında ihtiyaç duyulan entegrasyon katmanlarının oluşturulması projenin kilit unsurlarından biri olarak değerlendirilebilir.

4.2.2. Proje Kapsamındaki Çalışmalar

Proje kapsamında atılan ilk adım muhasebe ve harcama sistemlerinin yenilenmesidir. Hem muhasebe hem de harcama sisteminin yenilenmesi BKMYBS projesi açısından devrim niteliğinde sayılabilir. Çünkü iki sistemdeki yapısal değişiklikler projenin vizyonunun da önünü açmaktadır. Tablo 4’te, KBS Projesi kapsamındaki muhasebe²³ ve harcama sistemi²⁴ ile BKMYBS Projesi ile devreye alınan muhasebe²⁵ ve harcama sisteminin²⁶ kıyaslamasına yer verilmiştir.

Tablo 4: KBS ve BKMYBS Projeleri için Muhasebe ve Harcama Sistemi Karşılaştırması

KBS		BKMYBS	
Muhasebe (say2000i)	Harcama (HYS)	Muhasebe (DMBS)	Harcama (MYS)
Muhasebe biriminin muhasebesi	Muhasebe kaydına dayalı harcama süreci	Kurum muhasebesi	Muhasebe kaydından bağımsız harcama süreci
Manuel muhasebe işlem adımları	Kâğıda dayalı işlem adımları	Süreç bazlı muhasebe	e-İmza ve e-Belge altyapısı
Geleneksel veri alışveriş yöntemleri	Geleneksel veri alışveriş yöntemleri	Gelişmiş entegrasyon imkanları	Gelişmiş entegrasyon imkanları
Tek katmanlı mimari		Mikro servis tasarımı	

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

BKMYBS projesinin omurgasını muhasebe sistemi oluşturmaktadır. Tasarlanan teknik mimari her bir süreçten muhasebe sistemine bilgi akışı sağlanmaktadır. Eski muhasebe sistemi kurgusu gereği tek bir hesap planına yer vermekte ve muhasebe biriminin muhasebesini gerçekleştirmekteyken yeni muhasebede birden fazla hesap planı yönetme işlevi gereği kurumların muhasebesine hizmet etmektedir. Ayrıca yeni muhasebe sisteminde her bir işlem süreci için önceden tanımlanmış otomatik muhasebe kaydı fonksiyonu bulunmaktadır. Yeni muhasebenin eski muhasebeden bir diğer önemli farkı ise e-belge akışına imkân tanıyor olmasıdır. Harcama sistemi açısından değerlendirildiğinde ise eski harcama sisteminde olduğu gibi harcama sürecinde görevli olanların artık muhasebe bilmesine gerek duyulmamaktadır. Ayrıca yeni harcama sistemi en temelde e-imza ve e-belge gibi teknolojik imkânlarla daha kolay cevap verebilmektedir. Hem muhasebe hem de harcama sistemi açısından bakıldığında ise BKMYBS projesi kapsamında devreye alınan muhasebe ve harcama sistemlerinde gelişmiş entegrasyon imkanları ile farklı kurumlarla çeşitli konularda sistemsel olarak aynı dilin konuşulması daha olasıdır.

BKMYBS Projesi kapsamında tamamlanan ve yürütülen çalışmalara bakıldığında özellikle muhasebe, harcama, gelir ve tahsilat yönüyle önemli çalışmalar olduğu görülmektedir. Bu çalışmaların tamamının mevcut teknolojik imkanlar dahilinde kurumların iş süreçlerini kolaylaştırılan, süreçlerin elektronik ortamda yürütülmesine imkân tanıyan, kâğıda dayalı iş süreçlerini azaltan, katma değeri yüksek çalışmalar olduğunu söylemek mümkündür.

²³ Eski muhasebe sistemi olarak adlandırılacaktır.

²⁴ Eski harcama sistemi olarak adlandırılacaktır.

²⁵ Yeni muhasebe sistemi olarak adlandırılacaktır.

²⁶ Yeni harcama sistemi olarak adlandırılacaktır.



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

Tablo 5: BKMYBS Kapsamında Tamamlanan ve Yürütülen Projeler

Devlet Muhasebesi Bilişim Sistemi ve Harcama Yönetim Sistemleri devreye alındı.	BKMYBS Projesinin ilk adımı olarak, merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde geçerli olmak üzere <i>Yeni Devlet Muhasebesi Bilişim Sistemi</i> ²⁷ ile <i>Yeni Harcama Yönetim Sistemi</i> ²⁸ 2017 yılında devreye alınmaya başlamış, 2018 yıl sonu itibarıyla de merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin kullanımına hazır hale getirilmiştir. Söz konusu uygulamalarla harcama ve muhasebe süreçlerindeki kontrol düzeyinin artırılması, mali işlemlere ilişkin süreçlerin hızlandırılması, karar alma süreçlerinde analiz yöntemlerinin daha sık kullanılması, elektronik belge işleyişine bağlı kaynak kullanımında etkinliğin sağlanması amaçlanmaktadır.
Kamu e-Fatura Uygulaması	Hem kamu adına kesilen hem de kamu tarafından kesilen faturaların elektronik fatura olarak harcama sürecine dâhil edilmesi sağlanmıştır. Kamu adına kesilen faturalar yönüyle merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinde Kamu e-Fatura Uygulaması devreye alınmıştır. Söz konusu proje ile kamu ödemelerinde kâğıt fatura kullanımı kaldırılarak, elektronik faturalar üzerinden ödemeler gerçekleştirilerek, harcamalarda detaylı analiz yapılabilecek veri setlerine ulaşılabilecek, mali kontrol düzeyinin artmasına önemli katkı sağlanacaktır.
e-Tahsilat Uygulamaları	Proje kapsamında kamu idarelerinin tahakkukları elektronik ortamda alınarak, tahsilat işlemlerinin dijital ortamda internet ve mobil araçlar üzerinde gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Gerçekleştirilen tahsilat işlemine ilişkin otomatik muhasebe kaydı atılmaya başlanmıştır. Uygulama dinamik bir yaklaşımla yürütülmekte olup, yaygınlaştırma çalışmalarına devam edilmekte, farklı kamu idarelerinin farklı türden kurumsal tahsilatlarının peyderpey uygulama kapsamına alınması hedeflenmektedir. Proje, kamu tahsilatlarının daha sağlıklı toplanmasına hizmet etmektedir.
e-İmza	Kamu ödemelerinde elektronik imza kullanımına geçilmiştir. Proje kapsamında, harcama sürecinde kullanılan ödeme emri belgesinin harcama birimlerinden muhasebe birimlerine elektronik ortamda iletilmesine imkân tanınmıştır. Merkezi yönetim kapsamındaki kamu idarelerinin kullanımına sunulan altyapı sayesinde, kamu ödemelerindeki kırtasiye ve kargo masraflarında önemli tasarruf sağlanmış olup ayrıca kağıda dayalı iş süreçlerinde önemli bir azalış meydana gelmiştir.
e-Teminat Mektubu Uygulaması	Uygulama ile teminat mektupları elektronik belge formatına dönüştürülmüştür. E-teminat modülü ile kamuya sahte olarak teminat mektubu verilmesinin önüne geçilecektir. Ayrıca sistemde teminat mektupları anlık olarak izleneceğinden söz konusu mektuplardan gelir kaydı yapılması gerekenler, zamanaşımına uğramadan bütçe gelirlerine kaydedilerek hazinenin gelir kaybının önüne geçilecektir.
Elektronik Banka Talimatı Uygulaması	Ödemelerin hak sahiplerine yapılması aşamasında kâğıt ortamında bankalara sunulan banka talimatları (gönderme emirleri) elektronik ortama alınarak, ıslak imzalı kâğıt uygulamasının kaldırılması amacıyla uygulama geliştirilmiştir. Uygulama merkezi yönetim kapsamındaki kamu idareleri, gençlik ve spor il müdürlükleri ile kapsama dahil döner sermayeli işletmelerde 4 farklı kamu bankası üzerinden sağlıklı bir şekilde yürütülmektedir. Uygulamayla banka talimatlarının (gönderme emirlerinin) ilgili bankalara elektronik ortamda gönderilmesi, ödeme sürecinde kontrol düzeyinin artmasına ve yolsuzluğun azaltılmasına önemli katkı sağlamaktadır.
SGK Ödemelerinde Entegrasyon Çalışması	Proje kapsamında kamu idarelerinin SGK’ya yaptığı ödemeler tahakkuklu hale getirilerek ödemelerin uçtan uca elektronik ortamda gerçekleştirilmesi sağlanmıştır. Kamu idarelerinin harcama birimlerinde SGK’ya yapılan bildirelerin Bakanlığımız bilişim sistemleri ile paylaşılması, sistemleri kullanan harcama birimlerinde ilgili borç sorgulamasının yapılması ve SGK’ya ödemelerin sağlıklı bir şekilde yapılması sağlanmaktadır.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

²⁷ Say2000i sistemi kısmi işlemler dışında devre dışı bırakılmış olup, kapsama dâhil kamu idarelerinin muhasebe işlemlerinin yürütülmesi Yeni Devlet Muhasebesi Bilişim Sistemi üzerinden yapılmaya başlanılmıştır.

²⁸ 2016 yılına kadar kullanılan Harcama Yönetim Sistemi devre dışı bırakılarak yeni teknolojik imkânların kullanılmasına elverişli Yeni Harcama Yönetim Sistemi devreye alınmıştır.



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

Tablo 6: BKMYS Kapsamında Hedeflenen Projeler

Kamu e-Tedarik Mimarisi	Projeye Bakanlığımız Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Sisteminin, Kamu İhale Kurumu ve Devlet Malzeme Ofisi sistemlerinin elektronik ortamda e-belge altyapısıyla entegrasyonun sağlanarak Ülkemiz için kamu alımlarında e-tedarik platformunun oluşturulması hedeflenmektedir.
Taahhüt, Sözleşme, Proje Modülü	Kamuya ait taahhüt ve sözleşmelerin takibinin yapılabilmesi, ayrıca proje bazında detay bilgilerin üretilebilmesi amacıyla ilgili modülün analiz çalışmalarına TÜBİTAK ile başlanılmıştır. Proje ile kamuda taahhüde girildiği aşamadan itibaren süreç takip edilecek, Hazine’nin nakit pozisyonunu hazırlamasına önemli katkı yapılacaktır.
Yeni Personel Modülü	Memur maaşlarının kamu kurumlarının insan kaynakları sistemleriyle entegre edilerek elektronik belgeler üzerinden hesaplanması ve ödenmesi hedeflenmektedir. Projede maaş hesaplanmasına esas olarak Personel Bildirim Belgesi (PBD) elektronik belge formatına dönüştürülmüştür. Proje ile kamu personeline ait detayda, tüm mali bilgiler üretilebilecek, ayrıca personel ödemelerindeki kontrol düzeyi artırılmış olacaktır.
Varlık Modülü	Kamu kurumlarının taşınır ve taşınmaz verilerinin, elektronik belge altyapısına uygun olarak kaydedilmesi ve takibinin yapılabilmesi amacıyla, Bakanlığımız Strateji Geliştirme Başkanlığı ve Muhasebat Genel Müdürlüğü tarafından Avrupa Birliği Projesi kapsamında yeni bir yazılım geliştirilmiştir. Söz konusu yazılımın Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Sisteminin bir modülü olarak entegre edilebilmesi için Bakanlığımız Bilgi Teknolojileri Genel Müdürlüğü’nün koordinasyonunda geliştirmeyi yapan yazılım firmasıyla çalışmalar devam etmektedir. Bu çalışmayı takiben, pilot uygulama başlatılacak ve merkezi yönetimdeki idarelerin kullanımına açılacaktır. Varlık modülü muhasebe sistemi ve Kamu Filo Uygulamasıyla entegre çalışacak olup, idareler ait varlık bilgileri detaylı bir şekilde üretilebilecektir.

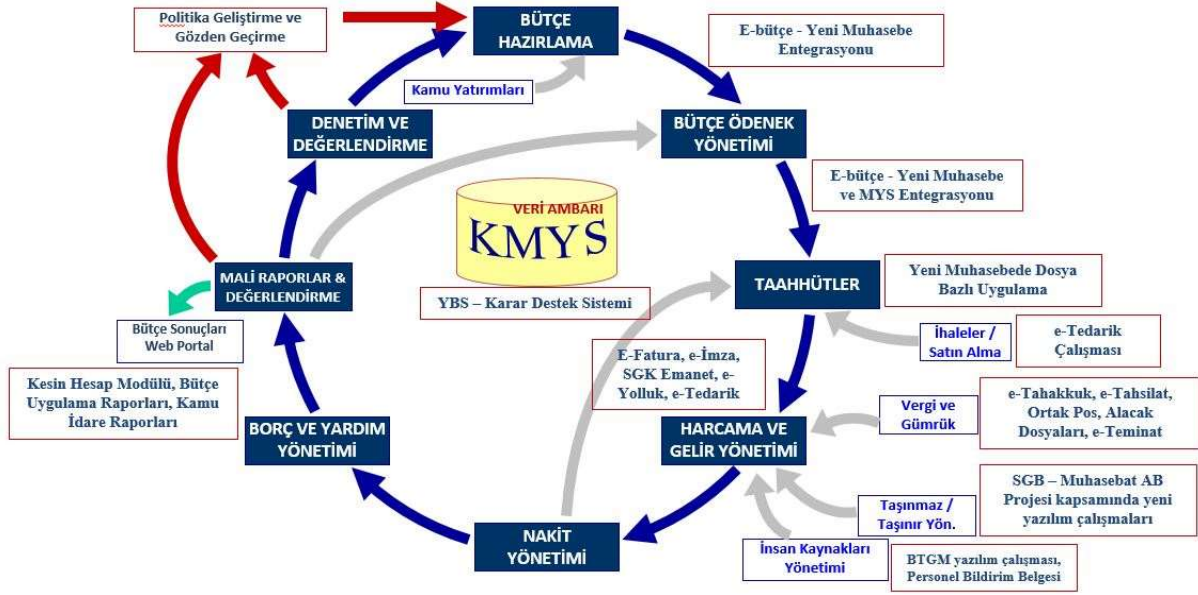
Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur

Tablo 5’te BKMYS Projesi kapsamında tamamlanmış ve yürütülmekte olan çalışmaların detaylarına yer verilmiştir. Her bir projenin mevcut durumda hangi seviyede olduğu ile proje kapsamında yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Tablo 6, BKMYS Projesi kapsamındaki hedeflenen projeleri göstermektedir. Hedeflenen projelere bakıldığında BKMYS Projesinin diğer fonksiyonel süreçlerine doğrudan katkı sunacak çalışmaların olduğu gibi, mevcut çalışmaların devamı ve destekleyicisi olarak da çalışmaların hedeflendiği görülmektedir.

Hem mevcut çalışmalar hem de hedeflenen çalışmalarla birlikte BKMYS projesinin önemli çıktıları olmuştur ve olacaktır. Bu çıktılar en temelde; kamu kaynaklarının etkin kullanılması, mali süreçlerde kontrol seviyesinin artırılması, mali raporlamanın daha sağlıklı ve çeşitli düzeylerde yapılabilmesi, karar alma süreçlerinde analiz yöntemlerinin etkin ve yaygın kullanılması, mali süreçlerde bürokrasi ve kırtasiyeciliğin azaltılması ile iş süreçlerinin hızlandırılması, elektronik belge kullanımının yaygınlaştırılması, insan kaynağının daha etkin alanlarda kullanılması, denetim için gerekli verinin elektronik ortamda sunulması ve e-Dönüşüm sürecine katkıda bulunulması olarak sıralanabilir.

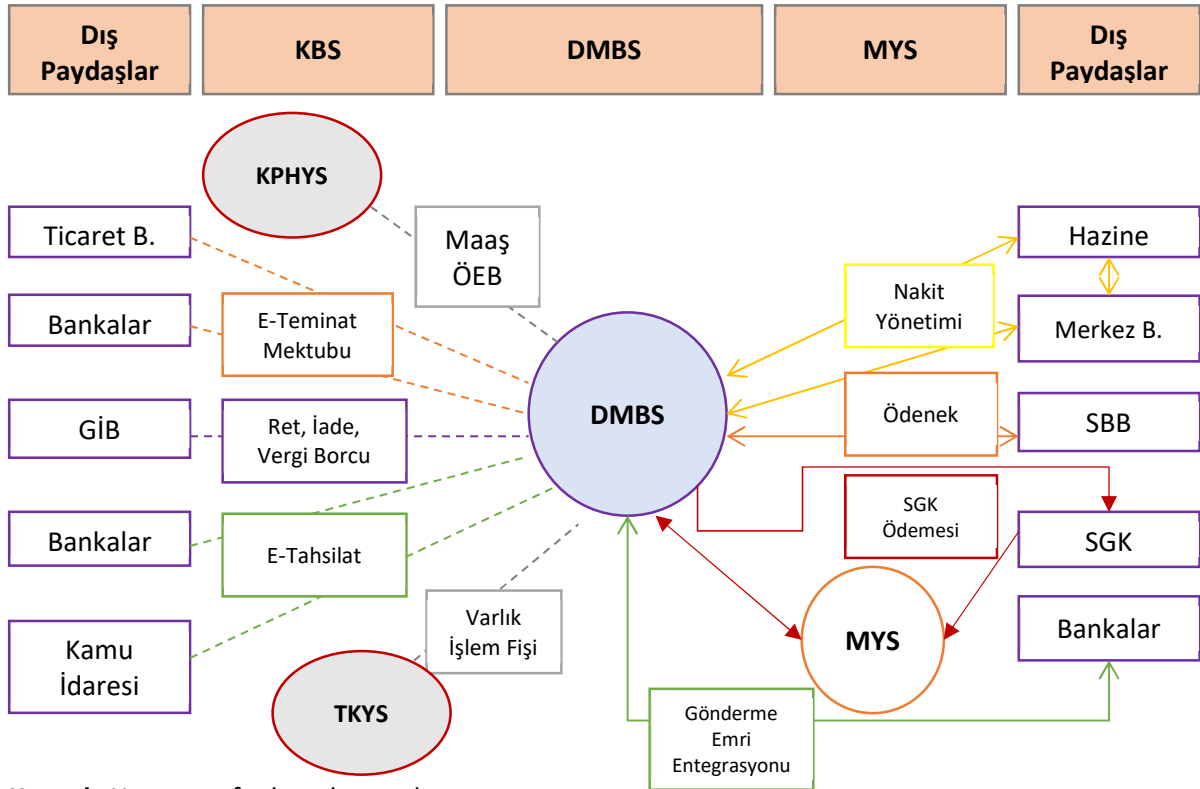
Şekil 8’de 2017 ve sonrasında Türkiye’de kamu mali yönetiminde farklı fonksiyonel süreçlerde kullanılan bilişim sistemleri yer almaktadır. 2017 öncesine göre kıyaslandığında bütçe işlemlerinin yürütüldüğü e-bütçe sisteminin kullanımına edilmektedir. say2000i sistemi yerine elektronik belge altyapısına uygun ve modern teknolojik imkânlarla uygun Devlet Muhasebesi Bilişim Sisteminin (DMBS) hayata geçirildiği, harcama işlemleri yönüyle 2017 öncesinde kullanılan sistem yerine elektronik belge ve e-imza altyapısına uygun Mali Yönetim Sistemi (MYS) devreye alındığı söylenebilir. 2017 sonrası hayata geçirilen projenin en temel özelliği bilişim altyapısı yönüyle kamu kesimi ve özel kesim ile çeşitli entegrasyonların kurulmuş olmasıdır.

Şekil 8: Türkiye’de Kamu Mali Yönetiminde Kullanılan Sistemler ve Fonksiyonel Süreç İlişkisi (2017 Sonrası Dönem)



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 9: Devlet Muhasebesi Bilişim Sistemine (DMBS) Bilgi Akış Diyagramı



Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

BKMYBS Projesinin, uluslararası yazına ve diğer ülke uygulama örneklerine uygun bir vizyonla geliştirildiği söylenebilir. Proje kapsamında öncelikle diğer mali süreç ve sistemlerle entegrasyona açık bir muhasebe sistemi altyapısı oluşturulmuş, muhasebe sisteminin diğer sistem ve süreçler ile çeşitli entegrasyonlara imkân tanınması sağlanmıştır.

Şekil 9, Devlet Muhasebesi Bilişim Sisteminin (DMBS) diğer sistem ve süreçler ile ilgili idareler arasındaki veri akışını göstermektedir. Bu kapsamda DMBS ile Ticaret Bakanlığı, Bankalar ve Kredi Kayıt Bürosu arasında e-Teminat Mektubu entegrasyonu, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) ile ret ve iade ödemeleri, vergi borcu sorgulama ile vergi dairelerinin yevmiyelerinin alınması entegrasyonu, kamu bankaları ve kamu idareleri ile e-tahsilat entegrasyonu, kamu bankaları ile elektronik banka talimatı entegrasyonu, Sosyal Güvenlik Kurum (SGK) ile SGK ödemeleri entegrasyonu, Strateji ve Bütçe Başkanlığı (SBB) ile ödenek işlemleri entegrasyonu söz konusudur. Ayrıca KBS kapsamındaki hâlihazırda kullanılan Kamu Personel Harcamaları Yönetim Sistemi (KPHYS) sistemi ile maaş entegrasyonu ve Taşınır Kayıt Yönetim Sistemi (TKYS) ile de varlık işlemleri entegrasyonu bulunmaktadır. BKMYBS projesi kapsamında geliştirilen ve harcama birimlerince harcama süreçlerinin yürütülmesine imkân tanıyan MYS sistemi ile de doğası gereği DMBS arasında çeşitli entegrasyonlar söz konusudur. Nihai olarak bakıldığında DMBS havuz bir sistem tüm sistem ve süreçlerden gelen veriler muhasebe sistemine iletilmektedir. Bu yönüyle DMBS, karar destek alt yapısının oluşturulmasında, mali raporlama ve mali istatistiklerin oluşturulmasında ve kesin hesabın hazırlanmasında öncül sistem olarak değerlendirilmektedir.

5. Sonuç

Ulusal seviyedeki politika ve hedeflerin gerçekleştirilmesine, kamu kaynaklarının etkin kullanılması, bütçelerinin hazırlanmasında kaynakların doğru alanlara yönlendirilmesi, bütçe hazırlık ve uygulamaya dair mali işlemlerin muhasebeleştirilmesi ile bunların farklı düzeylerde ve ihtiyaçlar dahilinde raporlanması etkilidir. Söz konusu mali işlemlerin sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilmesi ise mali bilişim altyapısını zorunlu kılmaktadır.

Teknolojik gelişmelere paralel olarak tüm dünyada kamu mali yönetiminin bilişim sistemleri ile kolaylaşacağına yönelik inanç ve çalışmalar artmıştır. Türkiye açısından bakıldığında 2000’li yıllarda kamu mali yönetiminde kullanılan bilişim sistemleri alt yapısı teknolojik gelişmelerle birlikte değişikliğe uğramış 2017 yılı sonrası modern ve işlevsel bir hal almıştır. Hazine ve Maliye Bakanlığının (Muhasebat Genel Müdürlüğü) koordinasyonunda yürütülen mali yönetimin önemli paydaşlarının katkıları ve üst yönetimin destek ve tavsiyeleriyle şekillenen BKMYBS Projesi kamu mali yönetimi için kritik öneme haizdir. Projede milli kaynakların kullanılması, açık kaynak kodlu yazılım teknolojilerinin seçilmesi yazılım açısından dışa bağıllığın önüne geçtiği gibi mali yönetim açısından dijital dönüşümü de hızlandırmıştır.

BKMYBS Projesi kapsamında yürütülen çalışmalar kamu mali yönetimine önemli katkılar sunmuştur. Mali süreçlerin peyderpey elektronik ortamda uçtan uca yazılım teknolojileriyle sunulmaya başlaması, kaynakların etkili ve verimli alanlara kaydırılmasına da zemin hazırlamıştır. Dünyada yürütülen bu kapsamdaki bilişim sistemi projelerinin hayata geçirilme süresi 7 yıl ile 15 yıl arasında ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Ülkemizde ilk somut



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

çıkıntının ortaya çıktığı 2017 yılından itibaren BKMYBS Projesi için önemli bir yol alındığını söylemek yerinde olacaktır. Ancak, projede öngörülen büyük resmin gerçekleşebilmesi için üst düzey siyasi ve idari sahiplik ile projenin paydaşları arasında yeterli işbirliği ve koordinasyonun istikrarlı ve devamlı olması şarttır.

Kaynakça

- Anameriç, H. (2005). Yönetim Bilgi Sistemlerinin Yönetim Fonksiyonları Üzerine Etkisi. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 45(2), 25-43.
- Azevedo, R. R, Lino, A. F., Aquino, A. C. B. & Machado-Martins, T. C. P. (2020). Financial Management Information Systems and Accounting Policies Retention in Brazil. *International Journal of Public Sector Management*, 33, 207-227.
- Deuk, J. B., Kyeong-Hoon, K., Woong, H. & Yong, L. C. (2013). *Korean Experience of Financial Management Information System: Construction, Operation and Results*. Yonsei University.
- Chalu, H. (2019). The Effect of Ifmis Adoption on Financial Reporting Quality in Tanzanian Local Governments. *Business Management Review*, 22(2), 1-31.
- Dener, C. & Min, S. Y. (2013). *Financial Management Information Systems and Open Budget Data: Do Governments Report on Where The Money Goes?*. Washington, The World Bank.
- Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sistemi Politika Belgesi ve Eylem Planı (2017-2020). <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/sites/3/2019/06/BKMYBS-Politika-Belgesi-Eylem-Plani.pdf>.
- Dener, C., Watkins, J. A. & Dorotinsky, W. L. (2011). *Financial Management Information Systems (25 Years of World Bank Experience on What Works and What Doesn't)*. Washington, The World Bank.
- Dener, C., Watkins, J. A. & Dorotinsky, W. L. (2011). *Mali Yönetim Bilgi Sistemleri*. Washington, The World Bank.
- Diamond, J. & Khemani, P. (2005). Introducing Financial Management Information Systems in Developing Countries. *IMF Working Paper No: WP/05/196*. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05196.pdf>.
- Dünya Bankasının Mali Yönetim Bilgi Sistemleri (Fmis) Veri Tabanı. <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/financial-management-information-systems-database>.
- Hashim, A. & Bill, A. (2001). Treasury Reference Model. *World Bank Technical Paper No: 505*. Washington, The World Bank.
- Hashim, A. & Fünfkirchen, M. P. (2018). Lessons From Reforming Financial Management Information Systems. *Policy Research Working Paper No:8312*.



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscaoconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

Hashim, A. (2014). *A Handbook on Financial Management Information Systems For Government*. Washington DC. World Bank.

Izang, J. U., Owolabi, S. A. & Odunlade, O. A. (2022). Integrated Financial Management Information System And Fraud Investigation In Nigerian Public Sector. *International Journal of Research Publications*, 99(1), 222-236.

o'Brien, J. & Marakas, G. (2008). *Introduction to Information Systems*. The McGraw-Hill.

Peterson, S. (2006). Automating Public Financial Management in Developing Countries. *John F. Kennedy School of Government Working Paper No:RWP06-043*.

Piri, H., Tanyani, H. B. & Kermani, A. Z. (2022). The Relationship Between Financial Management Information Ssystems and Accounting Policy Retention (Case Study: Listed Companies). *International Journal of Early Childhood Special Education*, 14(3), 3463-3472.

Saedi, A. & Juhi, A. H. (2022). The First Steps in Reforming Public Financial Management Through The Implementing The Government Financial Management Information System (Gfmis). *Journal of Management Information & Decision Sciences*, 25, 1-14.

USAID. (2008). *Integrated Financial Management Information Systems*. USAID database: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNADK595.pdf.

Zang, P., Fui-Hoon, F. & Preece, J. (2004). Hci Studies in Management Information Systems. *Behaviour and Information Technology*, 23(3),147-151.

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

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



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

An Integrated View on Public Financial Management: Past, Present and Future of Integrated Public Financial Management Information System in Turkey

Koray Pirçekli

Extended Abstract

Developments in information and communication technologies have paved the way for more effective use of information with technological tools. Information and communication technologies have been a critical investment element for countries in terms of producing, storing and using information in decision-making. Information and communication technology investments, led by the private sector, have been one of the areas where serious resources have been allocated by the public sector, especially at the end of the twentieth century. As in many areas, technological developments have begun to be used to meet various needs in public financial management processes. Integrated Public Financial Management Information Systems (IFMIS) has come to the fore as a set of automation solutions that have been used effectively by countries in recent years to meet various needs related to financial processes in different functional processes of public financial management (budget preparation, budget implementation, etc.).

In most countries, different functional processes of public financial management are carried out by different public administrations. Public administrations use various information systems to carry out work and transactions related to their fields of duty. In addition, public administrations, which are called central actors in terms of public financial management, develop information systems that address the needs of all public administrations and make them available to the public. The main problem here is that the level of integration between information systems developed by public administrations and information systems developed by central actors is not at the desired level of competence. This situation causes difficulties in providing sufficient and necessary financial and non-financial data in the decision-making processes in public financial management. Although there is no single definition in the literature, IFMIS refers to the system created by software that supports the functional processes of public financial management, interacts with each other and shares information when necessary. IFMIS provides sharing of financial and non-financial information produced between different functional processes. Thus, the basic information on financial management is transferred from the public administration level to the national level.

Transactions can be counted as the general functions of the financial management process, which is realization of public expenditures by considering priorities, monitoring of revenues, recording them in accounting records, reporting them to authorized and necessary persons or institutions, and auditing. Today, many countries use financial management information systems in order to perform all or some of these functions and to speak the same financial language. Countries apply for financial management information systems solutions at various levels in order to eliminate the problems in public financial management. Diamond & Khemani (2005) emphasize that the financial processes of developing countries are carried out both manually and with insufficient software, and accordingly, financial management processes are not fully implemented or are not fulfilled incompletely. This situation necessitates developing



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

countries to deal with various problems in terms of budget planning, monitoring, expenditure and reporting. Various incentives are offered by different international institutions such as the World Bank and the IMF, and funds are provided to these countries, especially in order to improve the financial management processes of underdeveloped or developing countries (Hashim, 2014).

Although there is no single accepted definition of the IFMIS concept in the world, the definition used in the study named “Treasury Reference Model” written by Ali Hashim and Bill Alan in 2001 is taken as reference in various studies. In this respect, the basis and theoretical infrastructure of the World Bank approach in our article is based on the Treasury Reference Model written in 2001 and the current study in 2014 written by Ali Hashim.

In the World Bank approach, there are two indispensable components of financial management information systems. These are Budget Systems and Treasury Systems. In the simplest terms, budget systems cover the financial process from planning to preparation of the budget, while the treasury process includes appropriation, expenditure, income, cash management, accounting and reporting processes. Information systems architecture that fulfills the functions of budget and treasury systems together is called financial management information systems. The concept of integrated financial management information systems is used, with the addition of the basic functions of debt management, supply management, asset management and human resources management, which are called other components, to this infrastructure. In practice, each country determines the scope of financial management information systems projects within the scope of public financial management needs. The projects in question may differ according to the financial management and administrative organization structures of the countries. It is seen that two different approaches are exhibited while the projects are being implemented. One of them is the development of the systems in which the functional processes based on public financial management are carried out in the country that initiated the IFMIS project or the strengthening of the integration between the systems. Another approach is to completely eliminate the existing systems and implement a zero-based IFMIS project.

In the article study, South Korea and Brazil were determined as country examples. The above-mentioned two different approaches were taken as the basis for the determination of the countries. South Korea, the first of the selected countries, put an end to the implementation of existing systems and implemented a zero-based IFMIS project. The other country, Brazil, has implemented an FMIS project that adopts the approach of developing the information systems used and strengthening the integration between the systems. The Brazilian Public Financial Administration preferred to manage the public financial management process with more than one system instead of regulating the process with a single information system. From the perspective of both countries, senior ownership, changes in administrative structure and the implementation of effective policies to break the resistance to change have been effective in the implementation and success of the projects.

The studies on the integration of information systems used in public financial management in Turkey can be examined under two different periods. The first period covers the years 2000-2016. In this period, the Ministry of Treasury and Finance developed the say2000i system,



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

which it started with its own budget to improve its technological infrastructure, as a web-based and central application, to be used by public administrations within the scope of the central government. The scope of the project has been expanded over time. In 2006, KBS, which can be called the roof system of the period, was put into use. KBS had an infrastructure that included accounting and expenditure transactions, movable transactions, public personnel payment transactions, customs collection transactions and reporting. The Ministry of Treasury and Finance has also developed the e-Budget system, in which the budget transactions of public administrations within the scope of the central government are carried out electronically. Therefore, when we look at the systems used in terms of the period, appropriation, expenditure, accounting, movable and reporting transactions were carried out through the information systems, which is the central application in question. Our country's public financial management is mainly carried out through central and administrative information systems developed by different functional processes. The lack of sufficient and necessary level of integration between the information systems developed both at the central level and at the administrative level has brought along various problems. A new project was implemented in 2017 due to the inability of the said systems to adequately respond to current technological opportunities and integrations and the software dependency of the systems. With the implementation of the new project, some systems were revised according to needs, some systems were excluded from implementation, and some systems were rewritten.

After 2017, the foundations of the Integrated Public Financial Management Information System Project were laid within the scope of national policy documents and legislation in Turkey. Turkey’s IFMIS Project, which is shaped by the contributions of the important stakeholders of the financial management and the support and advice of the senior management, carried out under the coordination of the Ministry of Treasury and Finance (General Directorate of Public Accounts), has a critical importance for the public financial management. The use of national resources and the selection of open-source software technologies in the project not only prevented external dependency in terms of software, but also accelerated digital transformation in terms of financial management. Studies carried out within the scope of Turkey’s IFMIS Project have made significant contributions to public financial management. The fact that financial processes began to be presented gradually in electronic environment with end-to-end software technologies paved the way for the shifting of resources to effective and productive areas.

Significant digitalization studies have been carried out for public financial management in Turkey. As the first step of the project, the State Accounting Information System and Expenditure Management System, which are compatible with the electronic document infrastructure, were put into use and made available to public administrations within the scope of the central government. On the other hand, e-Invoice, e-Letter of Guarantee, e-Signature, e-Document, e-Collection, electronic bank instruction applications were developed. Turkey’s IFMIS Project, in which digitalization steps are taken in public financial management and integration between institutions and the Ministry of Treasury and Finance, which is one of the main actors of financial management is strengthened, has great importance in terms of financial management. The project made a significant contribution to the rapid execution of



Pirçekli, K. (2023). Kamu Mali Yönetimine Bütünleşik Bakış: Türkiye’de Bütünleşik Kamu Mali Yönetim Bilişim Sisteminin Dünü, Bugünü, Geleceği.

Fiscoeconomia, 7(2), 955-985. Doi: 10.25295/fsecon.1111430

financial processes in the electronic environment, to increase the efficiency in the use of resources, to reduce the paper-based business process and the risk of corruption.

The implementation period of information system projects within this scope, carried out in the world, varies between 7 years and 15 years from country to country. It would be appropriate to say that significant progress has been made for the Turkey’s IFMIS Project since 2017, when the first concrete output emerged in our country. However, for the realization of the big picture envisaged in the project, high-level political and administrative ownership and adequate cooperation and coordination between the stakeholders of the project are indispensable conditions.

In the article, the preliminary literature that reveals the foundations of the world bank approach has been reviewed.

In the study, first of all, what the world bank approach is explained. After the conceptual framework of the IFMIS concept has been revealed, the examples of two different countries have been examined in terms of approach. In the last part of the study, our country's practices in terms of IFMIS projects were evaluated under two periods. The development stages of the IFMIS project in our country were mentioned. Finally, the sub-projects and studies carried out within the scope of the project, in which concrete steps were taken in 2017 and tried to be developed with an understanding in line with the world bank approach, were mentioned. At this point, it is seen that Turkey has taken very serious steps in a short time and has developed and continues to develop serious projects. However, it is considered that the aim of end-to-end execution of the entire financial management process from the budget preparation process to the preparation of the final account, which is the final goal of the project, through information systems, can be realized in time, and that this goal will be achieved in a healthy way with the continuation of the existing administrative and political support.



Research Article/Araştırma Makalesi

Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği

The Impact of Travel Behaviors on Airbnb Usage: A Case of Türkiye

Merve ÖKSÜZ¹, Hüseyin EKİZLER²

Öz

Paylaşım ekonomisi son yıllarda internet ve sosyal medya kullanımının hayatımızda yaygınlaşması ile turizm endüstrisinde çeşitli platformlarda karşımıza çıkmaya başlamıştır. Yıkıcı yenilik adı altında incelenen paylaşım ekonomisi, turizm endüstrisinde konaklama ve ulaşım alanlarında daha çok karşımıza çıkmaktadır. Günlük hayatımızı derinden etkileyen internet ve sosyal medya platformları seyahat davranışlarımızda da etkisi olmaya başlamıştır. Özellikle turizm endüstrisindeki akıllı turizm uygulamaları bölgedeki sakinlerini, işletmeleri ve ziyaretçileri Airbnb uygulaması ile çokça etkilemektedir. Bu çalışmada, Türk turistlerin seyahat davranışlarının, paylaşım ekonomisinin öncülerinden Airbnb kullanımı ve gelecekteki kullanım niyetine nasıl etki ettiği araştırılmıştır. Veri anket yöntemi ile kolayda ve kartopu örnekleme ile toplanmış ve 385 katılımcının davranışları incelenmiştir. Buna göre, gençlerin seyahatlerinde Airbnb'yi daha çok tercih ettikleri görülmüştür. Aynı zamanda katılımcıların uzun gecelemelelerinde ve yerel kültür ile etkileşimde olmak istedikleri ve bölgedeki özellikleri keşfetmek amacıyla Airbnb'yi tercih ettiği sonucuna varılmıştır.

Jel Kodları: L83, Z31, Z32

Anahtar Kelimeler: Paylaşım Ekonomisi, Airbnb, Yıkıcı Yenilik, Seyahat Davranışı, Turist Davranışı, Turizm Endüstrisi

¹Dr. Öğretim Üyesi, Başkent Üniversitesi, Ticari Bilimler Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, merveoksuz@baskent.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2470-7919

²Doç. Dr. Marmara Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, hekizler@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0001-5903-713X



Öksüz, M. & Ekizler, H. (2023). Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 986-1004. Doi: 10.25295/fsecon.1215546

Abstract

In recent years, with the widespread use of the internet and social media in our lives, the sharing economy has started to emerge on various platforms within the tourism industry. The sharing economy, under the name of disruptive innovation, is more common in the tourism industry in the fields of accommodation and transportation. Internet and social media platforms, which deeply affect our daily lives, have begun to have an impact on our travel preferences. Smart tourism applications, especially in the tourism industry, greatly affect the residents, businesses and visitors in the region with the Airbnb application. In this study, the impact of travel behavior of Turkish tourists on Airbnb usage and intention to use were investigated. Data were collected through questionnaire via convenience and snowball sampling techniques, and total of 385 respondents' behaviors were examined. As a result, it was revealed that young people prefer Airbnb more for their travels. Additionally, it was concluded that the participants preferred Airbnb for their long overnight stays and to interact with the local culture and to explore the features in the region.

Jel Codes: L83, Z31, Z32

Keywords: *Sharing Economy, Airbnb, Disruptive Innovation, Travel Choice, Tourist Behavior, Tourism Industry*

1. Giriş

Hizmet sektörü dünyada en önemli sektörlerden biridir ve turizm endüstrisi de bu pazarda çok önemli bir alanı kapsamaktadır. Covid-19 pandemisinden dolayı turizm endüstrisi en çok yarayı alan sektörlerden olsa da giderek büyüyen bir sektör olarak 2030 yılına kadar 1,8 milyar kişinin seyahat edeceği düşünülmektedir (Akyol & Ünlüönen, 2020). Günlük hayatımızı derinden etkileyen internet alt yapıları seyahat davranışlarımıza da ciddi katkıları olmaya başlamıştır. Paylaşım ekonomisi son yıllarda Web 2.0'ın da hayatımıza nüfuz etmesi ile turizm endüstrisinde çeşitli platformlarda karşımıza çıkmaya başlamıştır. Özellikle turizm endüstrisindeki akıllı turizm uygulamaları bölgedeki sakinleri, işletmeleri ve ziyaretçileri karmaşık bir işletme eko sisteminde bir araya getirmektedir. Hala bir takım geleneksel sistem savunucuları olsa da paylaşım ekonomisindeki eş düzey kullanıcılara maliyet liderliği sağlamakta ve etkileşimli bir iletişim ile yerel toplumlara yeni bir yaşam tarzı sunmaktadır (Yi, Yuan & Yoo, 2020). Turizm endüstrisi Covid-19 pandemisinde, çeşitli terör eylemlerinde ve savaşlarda yaşanan finansal kayıplar dolayısıyla paylaşım ekonomisinin gelişimini hızlandırmıştır. Dünyadaki ekonomik ve politik belirsizlikler, ülkelerdeki döviz dalgalanmaları insanları birlikte tüketmeye ve paylaşım ekonomisinin bir parçası olmaya daha da fazla itmektedir. Bütün bu gelişmeler göz önünde bulundurulduğunda modern seyahat davranışlarının derinden etkilendiği açıkça görülmektedir. Modern seyahat davranışları arasında bulunan ve internet tabanlı olan Airbnb gibi eşler arası kısa dönemli kiralama hizmeti, internet ve mobil ağların gelişimi ile "iş birlikçi tüketim" adında hayatlarımıza dâhil olmuştur. Günümüzde çokça duyduğumuz paylaşım ekonomisi, sahiplik olmadan, insanlara birbirleri arasında belirli bir dönem o ürün veya hizmeti internet platformları aracılığıyla kullanım hakkı sunmaktadır (Guttentag vd., 2018). 2007 yılında San Francisco'nun bir apartman dairesinde kurulan Airbnb uygulaması ülkelerdeki ekonomik belirsizlikler ve internetin sunduğu yeniliklerden faydalanarak 110,2 milyon kadar kullanıcı sayısına ulaşmıştır (Similarweb, 2022). Airbnb uygulaması geçen yıla göre %58 büyüme göstererek \$2,1 milyar hasılatı elde etmiştir. Verilerden de anlaşılacağı gibi Airbnb sadece ağırlama endüstrisini etkilememiş, aynı zamanda sağladığı avantajlar sayesinde tüketicilerin seyahat davranışlarını da etkilemiştir. Globalleşen dünyada birçok faktörden etkilenen tüketici davranışları, internetin gelişmesi ve sosyal medya platformlarının yaygınlaşması ile önemli ölçüde değişmiştir. Bu platformlardan en çok etkilenen davranışların içerisinde seyahat ve ağırlama endüstrisini de dahil etmek kaçınılmazdır. Bu gelişmeler ışığında bu çalışmada, Türk turistlerin birçok değişkenden oluşan seyahat davranışlarının Airbnb kullanımına ve kullanım niyetine etkileri araştırılmıştır.

2. Paylaşım Ekonomisi ve Yıkıcı Yenilik

Ekonomik ve çevresel kaynaklardan insanların birlikte faydalanması ve bu kaynakların hem uzun dönemli hem de ücret açısından paylaşılması literatürde sürdürülebilirlik ve paylaşım ekonomisi adı altında ele alınmıştır (Tussyadiah, 2015). Paylaşım ekonomisi kavramı literatürde iş birlikçi ekonomi, ortak kullanım, ortak üretim, ortak yaratım, erişim temelli tüketim ya da denkler arası ekonomi olmak üzere farklı isimlerle yer almaktadır. (Akyol & Ünlüönen, 2020; Kurt & Ünlüönen, 2017). Covid-19 pandemisi ve teknolojinin (Web 2.0) ilerlemesi ile birlikte paylaşım ekonomisi daha da gündeme gelmeye başlamış ve çevresel

unsurların yanı sıra sosyal kaygılar da paylaşım ekonomisinin yükselişinde yardımcı olmuştur (Ayazlar, 2018; Zervas, Proserpio & Byers, 2017). Benkler'e (2004) göre paylaşım ekonomisi; paylaşılabilen malların sahipleri onları atıl ya da kullanmadıkları dönemlerde başkalarına kullanma veya kiralama hakkı vermesidir. Buradaki atıl ürün ya da hizmet kavramı ise sahibinin ürünü kullandığı zamanlar dışında kalan durumlar ve az kullanılmış mallar olarak belirtilmektedir ve paylaşım ekonomisinin tam merkezinde yer almaktadır (Ayazlar, 2018; Benkler, 2004). Belk (2014: 1597) ise paylaşım ekonomisini "bir veya daha fazla kişinin bir veya daha fazla kişiyle ortak faaliyetlerde bulunma sürecinde ekonomik mal veya hizmetleri tükettiği olaylar" olarak tanımlamıştır. Teknoloji ilerledikçe ve farklı alt yapı sistemleri kuruldukça insanlar dijital platformları sayesinde ticari kuruluşlar aracılığıyla daha ekonomik olarak daha uygun bir bedelle bu atıl mallara erişebilme imkanı bulmaktadırlar (Kurt & Ünlüönen, 2017). Bu paylaşılan çoğunlukla mal veya hizmetken, ulaşım (Uber, Lyft, BlablaCar, Zipcar, Sidecar, Hallo, Shuddle, Bridj, OtaCar, Gomore), konaklama hizmetleri (Airbnb, OneFineStay, Windmu, Couchsurfing, Flipkey, Homeexchange, Homeaway, Campingmygarden), TV ya da ağ (Netflix, Spotify, Apple Music, Disney+) sağlayıcıları da kullanıcılar arasında popülerdir.

Paylaşım ekonomisinin temelleri Joseph Alois Schumpeter'e (1883-1950) kadar dayanmaktadır. Schumpeter yapmış olduğu iktisadi analizlerde piyasadaki girişimcilerin ve yeniliklerin üstlendiği rolü araştırmıştır. Bu yenilikçi girişimler piyasada eskiyi yok ederek farklı inovatif fikirler ile "yaratıcı yıkım" sürecini devam ettirmektedirler (Kitapçı, 2019). Yaratıcı yıkımda girişimciler piyasadaki iktisadi dengeyi bozarak ve değişimi tetikleyerek gerçekleştirirler. Böylelikle eski ya da atıl ürünleri yeniden dizayn ederek kapitalizme ve iktisadi gelişime katkıda bulunurlar (Ferreira, Reis & Punto, 2017).

Yeni ekonomide ise bu tarz uygulamalar teoride yıkıcı yenilik (disruptive innovation) olarak adlandırılmaktadır. Bir anda ortaya çıkan bu yıkıcı yenilik, pazarı baskın bir şekilde yönlendiren şirketleri alt üst etmeye kadar götürecek bir süreçtir. Bu teoride bahsedilen yıkıcı ürün ya da hizmet hali hazırda faaliyette olan ürün ya da hizmetlerin temel performansı ile kıyaslandığında genellikle daha düşük özellikte kalabilmektedir, fiyat kıyaslaması yapıldığında ise tüketiciye daha ucuz, daha kullanışlı veya daha basit olan bir dizi fayda sağlamaktadır (Guttentag, 2015).

Literatürde ilk defa Christensen (1997) tarafından ortaya atılan yıkıcı yenilik, Christensen, Baumann, Ruggles & Sadtler (2006) çalışması ile genişletilmiş ve ilkeleri açıklanmıştır. Christensen ve ark. (2006) yıkıcı yenilik teorisinin sadece ürün bazlı olmadığını, hizmetlerin de ekonomide yıkıcı yenilik ile sosyal değişim yaratabileceğini belirtmişlerdir. Bu teoriye göre, özellikle çok fazla talep edilen ya da hiç talep edilmeyen hizmetler için yenilikler üretirler, çünkü mevcut pazarda bulunan çözümler epey karmaşık ve zor olabilmektedir. Yıkıcı yenilik ölçeklendirme ve çoğaltma yolu ile sosyal değişim yaratmaktadır. Bu ürün ya da hizmetler, mevcut alternatiflere kıyasla kullanımı daha kolay ve az maliyetli olmakla birlikte biraz daha az performans gösterebilir. Ancak kullanıcıları tatmin eden bir performans olması yeterlidir. Piyasada genelde küçümsendiği ve pek önemsenmediği, iş modeli karsız olduğu gerekçesi ile çok çekici bulunmadığı üzerinde tartışmalar da bulunmaktadır (Akyol vd., 2020; Christensen vd., 2006). Sonuç olarak, yıkıcı yenilik daha ucuz ve daha kolay ulaşılabilen hizmet veya ürün sunduğundan daha kullanışlı olmaya dayanan pazarın en alt kısmına kadar hitap edecek ya da

yeni bir pazar yaratacaktır. Başlangıçta lider işletmeler için çekici olmayan bu ekonomi modeli zamanla daha yıkıcı hale gelebilir, bu da rakiplerin ürünlerini daha iyi hale getirmesini teşvik edebilir. Ayrıca, yıkıcı yenilik tüm pazarı kapsamaya başladıysa rakipler önce piyasada bu durumla mücadele edip sonra tekrar pazar payı kazanmaya çalışabilmektedir (Guttentag, 2015; Bower & Christensen, 1995).

Paylaşım ekonomisinin büyük ölçekli gelişmesi ve kitlelere ulaşması internetin ve teknolojinin gelişmesi ile de doğru orantılıdır. Özellikle günümüzde paylaşım ekonomisi teknoloji temellidir ve yeniliği benimseyerek pazarda pek görülmemiş hizmetleri içermektedir. Aynı zamanda sosyal olarak insanların ilişkilerini geliştirir ve daha uygun ürünlere ulaşılmasını sağlar. Web 2.0'ın sahip olduğu teknoloji ise kullanıcılara daha hızlı çevrim içi platformlar yaratır ve aynı anda birçok insanın bu teknolojiden faydalanmasını teşvik eder (Álvarez-Herranz & Macedo-Ruíz, 2021).

Covid-19 pandemisi ile birlikte insanlar çok daha fazla sosyal medyaya, çevrim içi platformlara ve bunun akabinde paylaşım ekonomisine yönelmiştir. Pandeminin bitişi ile birlikte ülkeler ve bireyler ekonomik sıkıntıları daha da görünür yüzeye çıkarırken ticari amaçla ortaya çıkan paylaşım ekonomisi platformlarının da kullanımını hızlandırmıştır (Mohsin & Lengler, 2021).

2.1. Turizm Endüstrisi ve Airbnb

Günümüzde dijital platformlarda ücretli veya ücretsiz en çok kullanılan ürün ve hizmetlerden bazıları daire, araç, ekipman, bilgi, öneri veya tecrübe olarak karşımıza çıkmaktadır (Genç, 2021). Paylaşım ekonomisinin başta gelen sektörleri ulaşım (Uber) ve konaklama (Airbnb) endüstrileridir. 2007 yılında San Francisco'da bilimsel bir kongre sırasında akademisyenlerin konaklama ihtiyacı için bölgedeki çok yüksek otel fiyatları karşısında ortaya çıkan ve iki yeni üniversite mezununun kendi evleri için AirBed & Breakfast şeklinde verdikleri reklamlardan sonra son derece başarılı olan bu uygulama 2009 yılında daha güçlü bir web sitesi alt yapısı ile yeniden kurgulanmıştır (Guttentag, 2015). Yenilenen uygulamada, Airbnb hizmeti paylaşım konaklamasının ardında birçok konutun kiralamasını da bünyesine eklenmiştir. Bununla birlikte uygulama hızla milyonlara ulaşmıştır ve dünyanın dört bir yanına milyonlarca turist bu uygulama ile farklı konutlarda gecelemetedir. İnternet platformlarının hayatımızda bu kadar önemli rol oynadığı 21. yüzyılda birçok turist sıradan bir konaklama işletmesinde kalmak yerine çevrim içi platformlardan ayarladığı bir başkasının evinde kalmayı çok daha çekici bulmaktadır (Guttentag & Smith, 2017).

Airbnb, dijital platformların ve akıllı telefonların yaygınlaşması ve Covid-19 pandemisiyle birlikte tüketicilerin kullanma alışkanlığı edinmesine paralel olarak birçok kullanıcı tarafından tercih edilmeye başlanmıştır. 2021 yılında sadece Airbnb'de global olarak 356,9 milyon geceleme için rezervasyon yapılmış, dünya pazarı genelinde \$48,9 milyar brüt gelir elde edilmiştir (AllTheRooms, 2021). 2022 yılı itibariyle 220'den fazla ülke ve bölgede faaliyet göstermekte, bir milyardan fazla misafiri Airbnb'yi kullanmaktadır (airbnb.com, 2022). Kuzey Amerika ve Avrupa bölgeleri Airbnb uygulamasını en çok kullanan ülkelerin başında gelmektedir. Uygulamayı aktif kullanan başlıca şehirler ise Londra, Paris ve New York olarak sıralanmaktadır (AllTheRooms, 2021). Türkiye'de ise İstanbul sunduğu 20.901 konaklama imkanıyla Airbnb'de en popüler bölgeler arasında yer almaktadır. Tüm bu veriler, Airbnb'nin konaklama işletmelerine ciddi bir rakip olduğunu göstermektedir.

Airbnb kendini güvenilir bir pazar alanı insanların farklı yerleri keşfetmeleri ve dünyanın her yerinde eşsiz konaklama sunan bir topluluk olarak tanımlamaktadır. Ayrıca Airbnb paylaşımın kolay, zevkli ve güvenilir bir konaklama deneyimi sunduğunun da altını çizmektedir (airbnb.com, 2022). Buna ek olarak insanlar başkalarının yerleşim yerlerini özellikle kaleleri, bahçeli evleri, bungalovları, dağ evlerini otellere göre daha egzotik ve izole bir deneyim istedikleri için de tercih etmektedirler (Guttentag, 2019). Airbnb misafirlerine otellerin sunmadığı çok daha otantik, lokal (ev sahibinin mutfak eşyaları gibi) ve eşsiz bir deneyim sunmaktadır (Guttentag & Smith, 2017). Yi, Yuan & Yoo'ya (2020) göre Airbnb insanlara yabancı bir destinasyonda yabancıların eşyalarıyla farklı kültür ve değerlerle sosyal etkileşim içerisine girebilmektedirler. Turistler, lokasyonda geçirdikleri zaman seyahat ettikleri yerlerin kültürünü, geleneklerini ve adetlerini yakından görmelerine ve anlamalarını da sağlamaktadır. Burada rastladıkları kültürel güzellikleri otellerin standart odaları verememektedir. Airbnb de hedef kitlesinin ne istediğini iyi analiz edip o platformlarda reklam vermektedir (Yi vd., 2020).

Airbnb özellikle güvenlik ve mahremiyet açısından otellere göre daha az performans gösterebilmektedir. Ancak maliyet olarak (Avunduk & Akpınar, 2021) daha uygun ve ulaşılabilirlik açısından daha pratik olduğu için insanlar daha fazla tercih etmeye başlamıştır. İnsanlar daha farklı deneyimler yaşamak istedikleri için de Airbnb'ye yönelmiş durumdadırlar (Guttentag vd., 2019). Özellikle son dönemlerde Airbnb uygulamasını son derece güvenli, her zaman güncel ve kullanım dostu haline getirdiğinin altını çizmektedir. Kullanıcılar bu sıra dışı ve unutulmaz anılarını sitede yorumlamaktadır (Guttentag vd., 2019) ve bu yorumlar yeni gelecek olan kitle açısından çok önem taşımaktadır. Çünkü kullanıcıların yaptığı yorumlar, ev sahibinin siteye yüklediği fotoğraflar ve söylenenlerin doğru olup olmadığını satın alacak misafirlere kanıt olarak sunulmaktadır. Kullanıcıların yaptığı pozitif yorumlar kadar, negatif yorumlar da platformda yer almaktadır. Özellikle ev sahibi ve misafir arasındaki iletişim eksikliği, güven problemleri (son dakika iptalleri, odanın beklentiyi karşılamaması vs.), temizlik açısından beklentiyi karşılamaması insanlara zaman ve para kaybettirdiğini düşündürmektedir (Phua, 2019). Airbnb, bir yabancıнын evinde kalmanın güvenlik açısından verebileceği belirsizliklere karşın güvenilirliği arttırmak için kimlik teyidi ve 24 saat ulaşılabilir telefon hattı sunmaya başlamıştır (Guttentag, 2015).

Tüm bu olumlu özelliklere rağmen, bölgede Airbnb tekliflerinin artması destinasyonda negatif olarak da yansıyabilmektedir. Bölgedeki kira ücretlerinin artması, sürekli değişen turistlerin yarattığı güvensiz ortam (Genç, 2021), sakinlerin şikâyetleri bölgedeki huzuru bozabilmektedir. Bunların yanı sıra Airbnb fazlalığı, bölgenin turist taşıma kapasitesinin aşılması gürültü kirliliği ve çevre kirliliği olarak da karşımıza çıkabilmektedir (Alvarez-Herranz vd., 2021; Pawlicz, 2019). Bunun sonucu olarak yerel halkın kaldığı yerden başka yere taşınması, küçük lokal işletmelerin yerini turistik işletmelerin alması, bölgedeki her ürünün fiyatının artması da Airbnb'nin destinasyonu maruz bıraktığı negatif özellikler olarak sıralanabilir.

2.2. Seyahat Davranışı ve Airbnb

Airbnb'nin yasal olup olmadığı tartışmaları halen devam etmektedir. Kendisini konaklama işletmelerine rakip olarak tanımlayan Airbnb, otellerle hedef kitlelerinin farklı olduğunu ve konaklama işletmelerinin pazarını genişleten ve bu sektörü tamamlayan başka bir yapı olarak kendini ifade etmektedir (Alrawadieh vd., 2020; Gurran & Phibbs, 2017). Zervas vd. (2017) yaptıkları çalışmada zincir ya da büyük otellerden ziyade küçük ve butik otellerin Airbnb'den etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Yine aynı çalışmada yüksek sezonda oteller yüksek fiyatlar verirken Airbnb'nin fiyatları ciddi bir şekilde uygun kaldığını ortaya çıkarmışlardır. Lüks oteller ya da kongre otelleri Airbnb'den görece az etkilenmekte ve genelde seyahat edenler Airbnb tercih etmektedirler. Volgger, Taplin & Pforr'un (2019) Avustralya'da yaptıkları çalışmaya göre özellikle son üç yılda Airbnb kullanımının ciddi şekilde arttığını ortaya çıkarmışlardır. Talep ile birlikte arz da artmış ve Airbnb'nin başlangıçta hakim olduğu niş pazar giderek genişlemeye başlamıştır (Volgger, Taplin & Pforr, 2019). Alrawadieh vd.nin (2020) Akdeniz ve Ege kıyılarında yaptığı çalışmaya göre ise Airbnb kullanıcılarının genç nüfus olduğu, bu kullanıcıların çevreye daha duyarlı bireyler olduğu ve yerel restoranları tercih ettiği ortaya çıkmıştır. İstanbul'daki on yedi tane otel yöneticisi ile yapılan görüşmede Airbnb'nin İstanbul'da otellere rakip olduğunu ve ciddi iş kaybı yaşadıklarını, öncesinde doluluk oranlarının daha fazla olduğunu vurgulanmıştır. Bazı yöneticiler ise Airbnb'nin kısa dönemde negatif etkilerinin görüldüğünü, ancak uzun vadede temizlik ve güvenlik problemleri yüzünden talebin tekrar otellere döneceğini belirtmişlerdir (Alrawadieh vd., 2020). Bir diğer çalışma ise Konak (2020) yaptığı çalışmada Airbnb'nin insanlara sağladığı evsel faydalar nedeniyle tercih edildiğini ortaya koymuştur. Bu çalışmada kullanıcıların genelde genç olduğu ve gençlerin ise seyahatlerinde daha fazla otantiklik, yenilik ve sosyal etkileşim aradığının altını çizmiştir (Konak, 2020). Mohsin & Lengler (2021) ise hedonik tüketimin (sosyal etkileşim, macera, bulunduğu ortamdan zevk alma) Airbnb kullanımı ile ilişkisi olduğunu ortaya koymuştur. Bu çalışmaya göre Airbnb topluluk duygusu yaratmakta, yerel ekonomiyi ve bölgedeki kaynakların sürdürülebilirliğini desteklemekte, gereksiz kullanımı ve fazla atığı önlemektedir. Lee, Erdoğan & Hong (2021) çalışmasına kültür boyutlarının Airbnb davranışı üzerinde etkisini incelemiş, ataerkil yapının hakim olduğu toplumların Airbnb'de rezervasyon yapmaya yönelik olumsuz davranışlara sahip olduğunu ortaya koymuşlardır.

Bu bilgiler ışığında literatürde incelenen değişkenlere ek olarak bu çalışmada cinsiyetin, yurtdışı seyahat davranışının, seyahat kişi sayısının ve ortalama giderin hem Airbnb kullanımına etkisi hem de kullanma niyetine etkisinin olduğu iddia edilmektedir. Bu sebeple aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

H₁: Seyahat davranışlarının Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.

H_{1a}: Cinsiyetin Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.

H_{1b}: Yaşın Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.

H_{1c}: Yurt dışı seyahat davranışının Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.

H_{1d}: Konaklama süresinin Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.

H_{1e}: Seyahat nedenlerinin Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.

- H_{1f}: Seyahat grubunun Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.
- H_{1g}: Seyahatteki kişi sayısının Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.
- H_{1h}: Ortalama seyahat giderinin Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.
- H_{1i}: Yapılan seyahat sayısının Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.
- H_{1j}: Seyahat aktivite davranışlarının Airbnb kullanımı üzerinde etkisi vardır.
- H₂: Seyahat davranışlarının Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2a}: Cinsiyetin Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2b}: Yaşın Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2c}: Yurt dışı seyahat davranışının Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2d}: Konaklama süresinin Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2e}: Seyahat nedenlerinin Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2f}: Seyahat grubunun Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2g}: Seyahatteki kişi sayısının Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2h}: Ortalama seyahat giderinin Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2i}: Yapılan seyahat sayısının Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.
- H_{2j}: Seyahat aktivite davranışlarının Airbnb kullanım niyeti üzerinde etkisi vardır.

3. Yöntem

3.1. Örneklem ve Veri Toplama

Airbnb kullanımını etkileyen faktörlerin ortaya çıkarılmasını amaçlayan bu çalışmada nicel veri toplama araçlarından anket yöntemi kullanılmıştır. Başkent Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler ve Sanat Araştırma Kurulu tarafından 06.10.2022 tarihinde soruların kullanılmasında sakınca olmadığına dair etik kurul onayı verilmiştir. Katılımcıların seyahat davranış ve tercihlerini, Airbnb kullanımlarını ölçen ifadelerin yer aldığı anket Google Forms'a aktarılmış ve ilgili bağlantı hem mail yoluyla hem de sosyal medya hesaplarından paylaşılmıştır. Airbnb hizmetini ağırlıklı olarak beyaz yakalı çalışanların kullanmasından dolayı araştırmanın örnekleme Türkiye'nin en büyük iki şehri olan İstanbul ve Ankara'da yaşayan beyaz yakalı çalışanlardan oluşmuştur. Veri toplama aşaması 12-29 Ekim 2022 tarihleri boyunca sürmüş ve 385 kişiye ulaşılmıştır. Veri seti miktarı %5 hata payı ve %95 güven seviyesi göz önünde bulundurulduğunda yeterli örneklem büyüklüğüne sahiptir.

4. Bulgular

4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

Araştırmaya katılan kişilerin yaşı 24 ile 70 arasında değişmekte olup, ortalaması 34,4 ve standart sapması ise 9,2 yıl olarak gözlenmiştir. Katılımcıların %66'sı kadın (n=254), %34'ü ise erkek (n=131) olarak gözlenmiştir (Tablo 1).

Tablo1: Airbnb Tercihlerine Göre Farklı Seyahat Davranışları

Değişken	Kategori	n	%	Airbnb Kullanan (n=143)		Airbnb Kullanmayan (n=242)	
				n	%	n	%
<i>Cinsiyet</i>	Kadın	254	66,0	80	55,9	174	71,9
	Erkek	131	34,0	63	44,1	68	28,1
<i>Ortalama</i>	1	134	34,8	21	14,7	113	46,7
<i>Yurtdışı</i>	2-4	94	24,4	35	24,5	59	24,4
<i>Seyahat Sayısı</i>	5 ve üzeri	157	40,8	87	60,8	70	28,9
<i>Ortalama</i>	1-7 gün	228	59,2	74	51,7	154	63,6
<i>Konaklama Süresi</i>	8-14 gün	105	27,3	51	35,7	54	22,3
	15-28 gün	23	6,0	6	4,2	17	7,0
	29 gün ve üzeri	29	7,5	12	8,4	17	7,0
<i>Seyahat Nedeni</i>	Tatil	277	71,9	102	71,3	168	69,4
	Aile/Arkadaş Ziyareti	25	6,5	7	4,9	22	9,1
	İş/Eğitim	72	18,7	29	20,3	43	17,8
	Diğer	11	2,9	5	3,5	9	3,7
<i>Seyahat Grubu</i>	Yalnız	57	14,8	21	14,7	36	14,9
	Çift	61	15,8	30	21,0	31	12,8
	Aile/Akraba	150	39,0	43	30,1	107	44,2
	Grup Arkadaşları	98	25,5	44	30,8	54	22,3
	İş/Okul Arkadaşları	19	4,9	5	3,5	14	5,8
<i>Kişi Sayısı</i>	1-2 kişi	180	46,8	72	50,3	106	43,8
	3-5 kişi	180	46,8	64	44,8	115	47,5
	6 ve üzeri	25	6,5	7	4,9	21	8,7
<i>Ortalama</i>	2500 TL'den az	52	13,5	14	9,8	38	15,7
<i>Seyahat Gideri</i>	2500-5000 TL	125	32,5	31	21,7	94	38,8
	5001-7500 TL	87	22,6	37	25,9	50	20,7
	7501-10,000 TL	61	15,8	31	21,7	30	12,4
	10,000 TL'den fazla	60	15,6	30	21,0	30	12,4

Örneklemin %68'i yurtdışı seyahatleri yaptığını belirtirken, %32'si ise yurtdışı seyahati gerçekleştirmediğini ifade etmiştir. Yurtdışına seyahat amaçlı giden katılımcıların tercih ettikleri bölge ve ülkeler sırasıyla Avrupa Birliği (AB) ülkeleri (%88,2), Birleşik Krallık (%35), Amerika Birleşik Devletleri (%30,3), AB dışında kalan diğer Avrupa ülkeleri (%24,2), Tayland (%13,4), Kanada (%9,8), Singapur (%8,3), Malezya (%5,1) ve Çin (%5,1) olmaktadır.

Araştırmaya katılanların 143'ü Airbnb kullandığını, 242'si ise bu uygulamadan faydalanmadığını belirtmiştir. Airbnb kullanan katılımcıların bu uygulamayı yurt dışında (%75,5), yurt içine (%54,5) kıyasla daha fazla tercih ettikleri görülmektedir.

Tablo 2: Airbnb Tercihlerine Göre Farklı Seyahat Davranışları

Seyahat Aktiviteleri	Davranış	n	%	Airbnb Kullanan (n=143)		Airbnb Kullanmayan (n=242)	
				n	%	n	%
Doğa	Eden	346	89,9	130	90,9	216	89,3
	Etmeyen	39	10,1	13	9,1	26	10,7
Deniz	Eden	359	93,2	129	90,2	230	95,0
	Etmeyen	26	6,8	14	9,8	12	5,0
Cazibe Noktaları	Eden	344	89,4	131	91,6	213	88,0
	Etmeyen	41	10,6	12	8,4	29	12,0
Kültür ve Sanat	Eden	307	79,7	122	85,3	185	76,4
	Etmeyen	78	20,3	21	14,7	57	23,6
Sosyal Aktiviteler	Eden	318	82,6	120	83,9	198	81,8
	Etmeyen	67	17,4	23	16,1	44	18,2
Spor Aktiviteler	Eden	127	33,0	42	29,4	85	35,1
	Etmeyen	258	67,0	101	70,6	157	64,9
Yerel Kültür Aktiviteleri	Eden	258	67,0	100	69,9	158	65,3
	Etmeyen	127	33,0	43	30,1	84	34,7
Büyük Şehirler	Eden	283	73,5	111	77,6	172	71,1
	Etmeyen	102	26,5	32	22,4	70	28,9
Bölgesel Şehirler	Eden	278	72,2	106	74,1	172	71,1
	Etmeyen	107	27,8	37	25,9	70	28,9
Kırsal Alanlar	Eden	190	49,4	71	49,7	119	49,2
	Etmeyen	195	50,6	72	50,3	123	50,8

Katılımcıların doğa, deniz, cazibe noktaları, kültür ve sanat etkinlikleri, sosyal, spor ve yerel kültür aktiviteleri ile seyahatlerinde tercih ettikleri lokasyonların büyük şehir, bölgesel şehir ve kırsal alan dağılımını gösteren bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

4.2. Lojistik Regresyon Modeli

Araştırmada katılımcıların cinsiyet, yaş, yurtdışı seyahat davranışları, konaklama süreleri, seyahat nedenleri, seyahat grubu, seyahat kişi sayısı, ortalama giderlerinin, ortalama seyahat sayısının ve farklı seçeneklerdeki seyahat aktivitelerinin Airbnb kullanımı ve gelecekteki kullanma niyetleri üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bağımlı değişken olan Airbnb kullanımı ve kullanma niyetinin (Evet/Hayır) kategorik olmasından dolayı ikili (binary) lojistik regresyon (logit) analizi tercih edilmiştir. Analizler hem Airbnb kullanımı hem de Airbnb kullanım niyeti olmak üzere iki ayrı şekilde stepwise yöntemi tercih edilerek, anlamsız olan bağımsız değişkenlerin modelden çıkarılması ile uygulanmıştır.

Airbnb kullanımının test edildiği modelde, bağımsız değişkenlerin olduğu lojistik regresyon modeli hiçbir değişkenin olmadığı başlangıç modeline kıyasla anlamlı sonuç vermiştir ($\chi^2(5)=90,280$ $p<0,01$). Hosmer ve Lemeshow testi de göz önünde bulundurularak ($\chi^2(8)=5,283$ $p=0,722$) modelin uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Modele göre bireylerin yurtdışı seyahat davranışı ($\beta=-1,632$ $p<0,01$), seyahat sayısı ($p<0,05$), yaşı ($\beta=0,033$ $p<0,01$) ve cinsiyeti ($\beta=0,680$ $p<0,01$) Airbnb kullanımı üzerinde anlamlı etkisi olan değişkenler olarak bulunmuştur. H_{1a} , H_{1b} , H_{1c} ve H_{1i} istatistiksel olarak desteklenmiştir.

Airbnb kullanımı üzerindeki varyansın %28,5'i modelde yer alan değişkenler tarafından açıklanmıştır (Nagelkerke $R^2=0,285$).

Konaklama süresi, seyahat nedeni, seyahat grubu, kişi sayısı, seyahat giderleri ve seyahat aktivite davranışları ise anlamlı bir etkiye sahip değildir. H_{1d} , H_{1e} , H_{1f} , H_{1g} , H_{1h} ve H_{1j} istatistiksel olarak reddedilmiştir.

Tablo 3: Airbnb Kullanımını Etkileyen Faktörler

Bağımlı Değişken: Airbnb Kullanımı	β	Standart Hata	Wald	p-değeri	Tekler Oranı (e^β)
Yurtdışı Seyahat Davranışları (Evet)	-1,632	0,388	17,695	0,000	0,196
Yaş	0,033	0,012	7,158	0,007	1,034
Cinsiyet (Kadın)	0,680	0,248	7,514	0,006	1,973
Seyahat Sayısı			8,999	0,011	
1	1,063	0,38	7,807	0,005	2,894
2-4	0,548	0,284	3,717	0,054	1,729

Lojistik regresyon analizi olasılıklar üzerinden çıkarımda bulunulmasını sağladığından, yorumlar tekler oranı üzerinden yapılmıştır. Tekler oranının 1'den büyük olması Airbnb kullanmama (1=Hayır) olasılığını, 1'den küçük olması ise Airbnb kullanma (0=Evet) olasılığını göstermektedir. Bağımsız değişkenlerin referans kategorilerinin son kategori olarak seçildiği göz önünde bulundurulduğunda Tablo 3'te yer alan sonuçlara göre, yurtdışı seyahati yapanların ($e^\beta=0,196$) Airbnb kullanma olasılığının arttığı saptanmıştır. Yaş arttıkça ($e^\beta=1,034$) Airbnb kullanım olasılığı azalmaktadır. Airbnb kullanım olasılığının kadınlarda ($e^\beta=1,973$) erkeklere kıyasla daha düşük olmaktadır. Ayrıca ortalama seyahat sayısının azalması ile Airbnb kullanım olasılığının düştüğü görülmüştür (1 adet $e^\beta=2,894$ ve 2-4 adet $e^\beta=1,729$).

Gelecekte Airbnb kullanma niyetinin test edildiği modelde (Tablo 4), bağımsız değişkenlerin olduğu lojistik regresyon modeli hiçbir değişkenin olmadığı başlangıç modeline kıyasla anlamlı sonuç vermiştir ($\chi^2(2)=30,523$ $p<0,01$). Hosmer ve Lemeshow testi de göz önünde bulundurularak ($\chi^2(8)=9,961$ $p=0,268$) modelin uygun olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 4: Gelecekte Airbnb Kullanım Niyetini Etkileyen Faktörler

Bağımlı Değişken: Gelecekte Airbnb Kullanım Niyeti	β	Standart Hata	Wald	p-değeri	Tekler Oranı (e^β)
Yurtdışı Seyahat Davranışı (Evet)	-1,216	0,263	21,345	0,000	0,297
Yaş	0,036	0,011	10,317	0,001	1,037

Modele göre bireylerin yurtdışı seyahat davranışı ($\beta=-1,216$ $p<0,01$) ve yaşı ($\beta=0,036$ $p<0,01$) gelecekte Airbnb kullanım niyeti üzerinde anlamlı etkisi olan değişkenler olarak bulunmuştur. H_{2b} ve H_{2c} istatistiksel olarak desteklenmiştir. Gelecekte Airbnb kullanım niyeti üzerindeki varyansın %11,9'u modelde yer alan değişkenler tarafından açıklanmıştır (Nagelkerke $R^2=0,119$).

Yapılan analiz sonucunda cinsiyet, seyahat sayısı, konaklama süresi, seyahat nedeni, seyahat grubu, kişi sayısı, seyahat giderleri ve seyahat aktivite davranışı ise anlamlı bir etkiye sahip

olmadığı tespit edilmiştir. Bu nedenle H_{2a} , H_{2d} , H_{2e} , H_{2f} , H_{2g} , H_{2h} , H_{2i} ve H_{2j} hipotezleri istatistiksel olarak reddedilmiştir.

Tablo 4’te yer alan sonuçlara göre, yurtdışı seyahati yapanların ($e^{\beta}=0,297$) gelecekte de Airbnb kullanma niyeti olasılığının arttığı saptanmıştır. Ayrıca kişilerin yaşları arttıkça ($e^{\beta}=1,037$) gelecekte Airbnb kullanma niyeti olasılığı azaldığı görülmüştür.

5. Sonuç ve Tartışma

İnternetin ve Web 2.0’in gelişmesiyle hayatımıza giren çevrim içi sosyal medya platformları yıkıcı yenilik teorisinin daha hızlı gelişmesini teşvik ederek birçok kullanıcı tarafından “paylaşım ekonomisi” ile tercih edilmeye başlandığı ortadadır. 21. yüzyıla damgasını vuran Covid-19 pandemisi ile insanların sosyal medya ile ilişkisi gözle görülür şekilde artış göstermiştir. Ekonomik ve politik belirsizlikler, Rusya ve Ukrayna arasındaki sıcak savaş insanların ekonomilerini daha çok düşünür hale getirmiştir. Pandemi, savaş ve terör bu ekonomik sıkıntıları daha belirgin hale getirirken insanlar paylaşım ekonomisini özellikle seyahatlerinde Airbnb kullanımını daha çok tercih etmeye başlamışlardır. Bu çalışmada Türkiye’nin farklı bölgelerinde yer alan Türk turistlerin Airbnb kullanımını etkileyen faktörler ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Bu çalışmanın sonuçlarından biri yurtdışına seyahat eden Türk turistlerin daha çok Airbnb kullanma olasılıklarının olduğudur. Aynı zamanda Konak (2020), Alrawadieh vd. (2020) ve Guttentag vd.nin (2017) çalışmalarında genç nüfusun Airbnb kullanımını daha çok tercih ettiği yönündeki bulgularını destekler sonuçlar elde edilmiştir. Yaş arttıkça Airbnb kullanımı, hem de gelecekteki kullanım niyeti olasılığı azalmaktadır. Hatta Guttentag vd. (2017) sırt çantalı turistlerin çocuklu ve kalabalık ailelere oranla daha çok Airbnb kullandığını vurgulamıştır. Seyahat aktiviteleri göz önünde bulundurulduğunda bulgular Volgger vd. (2019) tarafından yapılan çalışma ile örtüşmektedir. Kullanıcılar Airbnb tercih ederken denizi ve şehrin cazibe noktalarına yakın olmak isterken seyahatleri sırasında sportif aktiviteleri pek tercih etmedikleri görülmektedir. Diğer bir önemli bulgumuz ise literatürde neredeyse tüm çalışmalarda ortaya çıkan bölgelerin yerel kültürünü hissetme isteği ve kültür sanat aktivitelerine katılma tercihi büyük oranla Airbnb kullanım sebebi olarak ortaya çıkmaktadır. Çalışmamızda ise ortalama seyahat sayısının azalması ile Airbnb kullanım olasılığının düştüğü görülmüştür. Genç (2021), Lee vd. (2021), Avunduk vd. (2021) ve Mohsin vd. (2021) ve diğer yapılan birçok çalışmada bulunduğu gibi bu çalışmada da insanların sosyal olarak insanlar yerel kültürlerle etkileşim içerisine girmek istediği, otantikliği hissetmek istediği ve ziyaret ettikleri bölgenin kültürel dokusunu tüm yönleriyle deneyimlemek istediğini ortaya çıkarmıştır.

Sonuç olarak Airbnb’nin Türk turist seyahat davranışına etkisi daha uzun geceleme ihtiyacını karşılamak amaçlı, yerel kültürel dokuyu yaşamak için, oradaki yerel halk ile etkileşim içerisine girebilmek açısından ve ekonomik açıdan daha uygun olduğundan gençler tarafından özellikle yurtdışı seyahatlerinde daha çok tercih edildiği bulunmuştur. Ayrıca sonuçlar yurt dışına seyahat eden turistlerin gelecekte Airbnb kullanma olasılığının arttığı ve yaş ilerledikçe gelecekte Airbnb kullanma niyeti olasılığı azalmakta olduğu şeklinde açıklanmıştır.

5.1. Sınırlılıklar ve Gelecek Araştırmalara Öneriler

Bu çalışma Türk turistin seyahat davranışı ve Airbnb tercihi doğrultusunda yapılmıştır. Farklı ülkelerde yapılan çalışmalar ve kültürler arası karşılaştırmalar daha farklı bakış açıları geliştirilmesini sağlayabilir. İnternetin ve sosyal medya platformlarının teknoloji ile birlikte çok hızlı geliştiği göz önünde bulundurulursa turizm endüstrisindeki paylaşım ekonomisi Airbnb'nin ileride hizmetini daha güvenilir ve standart hale getirerek konaklama işletmelerine rakip olup olmadığı araştırılabilir. Airbnb'nin hızla büyüdüğü, devamlı güncelleme yaptığı ve kullanıcı sayısının dünya çapında arttığı yadsınamaz bir gerçektir ancak hala niş pazara hitap etmektedir. Çalışmamızda gençlerin Airbnb kullanımı daha fazla çıkmıştır ancak zamanla yaş aralıkları artabilir. Bu kadar hızlı büyüyen ve tüm şehirlere yayılan bir uygulama olduğu varsayıldığında bölgenin turist taşıma kapasitesini aşarak çevresel ve sosyo kültürel birtakım zararlar verebileceği de göz önünde bulundurulmalıdır. Sürdürülebilirlik açısından da bu konu irdelenebilir.

Kaynakça

- Airbnb.com. (2022, 10 10). Airbnb.com. 10 2022 tarihinde About us: <https://news.Airbnb.com/about-us/> adresinden alındı
- Airbnb.com. (2022, 10 10). Airbnb.com. Airbnb.com: https://www.Airbnb.com.tr/?_set_beve_on_new_domain=1664756084_MTY3Mm15ZWIWNjhh adresinden alındı
- Akyol, B. & Ünlüöner, K. (2020). Paylaşım Ekonomisinin Turizm Sektörüne Etkileri: Kırıkkale Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 1(8), 623-644. <https://doi.org/10.21325/jotags.2020.568>
- AllTheRooms. (2021, 10 10). AllTheRooms. Airbnb & Vacation Rental Statistics [2022]: <https://www.alltherooms.com/analytics/Airbnb-statistics/> adresinden alındı
- Alrawadieh, Z., Guttentag, D., Aydoğan Cifci, M. & Cetin, G. (2020). Budget and Midrange Hotel Managers' Perceptions of and Responses to Airbnb Evidence from Istanbul. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 32(2), 588-604. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-01-2019-0015>
- Álvarez-Herranz, A. & Macedo-Ruiz, E. (2021). An Evaluation of the Three Pillars of Sustainability in Cities with High Airbnb Presence: A Case Study of the City of Madrid. *Sustainability*, (13), 1-35. <https://doi.org/10.3390/su13063220>
- Avunduk, H. & Akpınar, A. (2021). Seyahat ve Turizmde Paylaşım Ekonomisi: Airbnb Türkiye Örneği. *International Journal of Contemporary Tourism Research*, 5, 135 – 149. <https://doi.org/10.30625/ijctr.894029>
- Ayazlar, R. A. (2018). Paylaşım Ekonomisi ve Turizm Endüstrisine Yansımaları. *Gaziantep University Journal*, 3(17), 1186-1202. <https://doi.org/10.21547/jss.376826>



Öksüz, M. & Ekizler, H. (2023). Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 986-1004. Doi: 10.25295/fsecon.1215546

- Belk, R. (2014). You Are What You Can Access: Sharing and Collaborative Consumption Online. *Journal of Business Research*, 8(67), 1595-1600. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.10.001>
- Benkler, Y. (2004). Sharing Nicely: On Shareable Goods and the Emergence of Sharing as a Modality of Economic Production. *Yale Law Journal*, (114), 273-358.
- Bower, J. L. & Christensen, C. M. (1995). Disruptive Technologies: Catching the Wave. *Long Range Planning*, 2(28), 43-53. [https://doi.org/10.1016/0024-6301\(95\)91075-1](https://doi.org/10.1016/0024-6301(95)91075-1)
- Christensen, C. M. (1997). *The Innovators Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Harvard Business School Press: Boston, Massachusetts.
- Christensen, C. M., Baumann, H., Ruggles, R. & Sadtler, T. M. (2006). Disruptive Innovation for Social Change. *Harvard Business Review*, 1-8.
- Ferreira, M. P., Reis, N. R. & Pinto, C. F. (2017) Schumpeter's Influence on Entrepreneurship and Management. *Research Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 6(1) 4-39.
- Genç, K. (2021). Turizmde Paylaşım Ekonomisi Tartışmaları ve İstanbul: Airbnb Örneği. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 24(46), 1343-1347. <https://doi.org/10.31795/baunsobed.1019673>
- Gurran, N. & Phibbs, P. (2017). When Tourists Move In: How Should Urban Planners Respond to Airbnb?. *Journal of the American Planning Association*, 82(1), 80-92. <https://doi.org/10.1080/01944363.2016.1249011>
- Guttentag, D. (2015). Airbnb: Disruptive Innovation and the Rise of an Informal Tourism Accommodation Sector. *Current Issues in Tourism*, 12(18), 1-26. <https://doi.org/10.1080/13683500.2013.827159>
- Guttentag, D. (2019). Progress on Airbnb: A Literature Review. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 10(4), 814-844. <https://doi.org/10.1108/JHTT-08-2018-0075>
- Guttentag, D. A. & Smith, S. L. (2017). Assessing Airbnb as a Disruptive Innovation Relative to Hotels Substitution and Comparative Performance Expectations. *International Journal of Hospitality Management*, 64, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2017.02.003>
- Guttentag, D., Smith, S., Potwarka, L. & Havitz, M. (2018). Why Tourists Choose Airbnb: A Motivation-Based Segmentation Study. *Journal of Travel Research*, 3(57), 342-359. <https://doi.org/10.1177/00472875176969>
- Kitapçı, İ. (2019). Joseph Schumpeter'in Girişimcilik ve İnovasyon Anlayışı: Yaratıcı Yıkım Kavramı ve Geçmişten Günümüze Yansımaları. *Uygulamalı Ekonomi ve Sosyal Bilimler Dergisi*, 2(1), 54-74.
- Konak, S. (2020). İstanbul'u Ziyaret Eden Yabancı Turistlerin Airbnb Uygulamasını Tercih Etme Nedenleri. *International Journal of Contemporary Tourism Research*, 4(1), 79-90. <https://doi.org/10.30625/ijctr.701561>



Öksüz, M. & Ekizler, H. (2023). Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 986-1004. Doi: 10.25295/fsecon.1215546

- Kurt, S. & Ünlüönen, K. (2017). Paylaşım Ekonomisi Kapsamında Turizm Sisteminin Değerlendirilmesi. *Gazi Üniversitesi Turizm Fakültesi Dergisi*, 1, 1-21.
- Lee, J., Erdoğan, N. A. & Hong, B. I. (2021). Participation in the Sharing Economy Revisited: The Role of Culture and Social Influence on Airbnb. *Sustainability*, 13(17), 1-17. <https://doi.org/10.3390/su13179980>
- Mohsin, A. & Lengler, J. (2021). Airbnb Hospitality: Exploring Users and Non-Users' Perceptions and Intentions. *Sustainability*, 13(19), 1-20. <https://doi.org/10.3390/su131910884>
- Pawlicz, A. (2019). Pros and Cons of Sharing Economy Regulation: Implications for Sustainable City Logistics. *Transportation Research Procedia*, 39, 398-404. <https://doi.org/10.1016/j.trpro.2019.06.042>
- Phua, C. V. (2019). Perceiving Airbnb as Sharing Economy: The Issue of Trust in Using Airbnb. *Current Issues in Tourism*, 22(17), 2051-2055. <https://doi.org/10.1080/13683500.2018.1440539>
- Similarweb. (2022, September 10). Airbnb.com. <https://www.similarweb.com/tr/website/Airbnb.com/#overview>
- Tussyadiah, I. (2015). An Exploratory on Drivers and Deterrents of Collaborative Consumption in Travel. I. Tussyadiah & A. Inversini (Ed.), *Information & Communication Technologies in Tourism*. Switzerland: Springer International Publishing.
- Volgger, M., Taplin, R. & Pfor, C. (2019). The Evolution of 'Airbnb-Tourism': Demand-Side Dynamics Around International Use of Peer-to-Peer Accommodation in Australia. *Annals of Tourism Research*, 75, 322-337. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2019.02.007>
- Yi, J., Yuan, G. & Yoo, C. (2020). The Effect of the Perceived Risk on the Adoption of the Sharing Economy in the Tourism Industry: The case of Airbnb. *Information Processing and Management*, 57(1), 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2019.102108>
- Zervas, G., Proserpio, D. & Byers, J. W. (2017). The Rise of the Sharing Economy: Estimating the Impact of Airbnb on the Hotel Industry. *Journal of Marketing Research*, 5(54), 687-705. <https://doi.org/doi.org/10.1509/jmr.15.0204>



Öksüz, M. & Ekizler, H. (2023). Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 986-1004. Doi: 10.25295/fsecon.1215546

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 Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir; (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

Giriş: 1. yazar

Literatür: 1. yazar

Metodoloji: 2. yazar

Sonuç: 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, Fiscaeconomia 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. author

Literature: 1. author

Methodology: 2. author

Conclusion: 2. author

1st author's contribution rate: %50, 2nd author's contribution rate: %50.



Öksüz, M. & Ekizler, H. (2023). Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 986-1004. Doi: 10.25295/fsecon.1215546

The Impact of Travel Behaviors on Airbnb Usage: A Case of Turkey

Merve Öksüz, Hüseyin Ekizler

Extended Abstract

The service sector is one of the most important markets in the world and the tourism industry covers a vital area in this market. Although the tourism industry is one of the most injured sectors due to the Covid-19 pandemic, it is thought that 1.8 billion people will travel by 2030 as a growing sector (Akyol & Ünlüönen, 2020). Internet infrastructures, which deeply affect our daily lives, have started to make serious contributions to our travel behaviors. The sharing economy has started to appear on various platforms in the tourism industry with the penetration of Web 2.0 in our lives in recent years. Smart tourism applications, especially in the tourism industry, bring together residents, businesses and visitors in a complex business ecosystem. Although there are still some traditional system advocates, it provides cost leadership to peer users in the sharing economy and offers a new lifestyle to local communities with interactive communication (Yi, Yuan & Yoo, 2020). The tourism industry has accelerated the development of the sharing economy due to the financial losses experienced in the Covid-19 pandemic, various terrorist acts and wars. Economic and political uncertainties in the world, currency fluctuations in countries push people to consume together and become a part of the sharing economy even more. Considering all these developments, it is clearly seen that modern travel behaviors are deeply affected. Peer-to-peer short-term rental service such as Airbnb, which is among modern travel behaviors and is internet-based, has been included in our lives under the name of "collaborative consumption" with the development of internet and mobile networks. The sharing economy offers people the right to use that product or service through internet platforms for a certain period of time, without ownership (Guttentag, Smith, Potwarka & Havitz, 2018). Airbnb application, which was established in an apartment in San Francisco in 2007, has reached the number of 110.2 million users by taking advantage of the economic uncertainties in countries and the innovations offered by the internet (Similarweb, 2022). The Airbnb application grew by 58% compared to the previous year and had \$2.1 billion in revenue. As can be seen from the data, Airbnb has not only affected the hospitality industry, but also influenced the travel behavior of consumers thanks to the advantages it provides. In the globalizing world, consumer behavior, which is affected by many factors, has changed significantly with the development of the internet and the spread of social media platforms. It is inevitable to include the travel and hospitality industry among the behaviors most affected by these platforms. In the light of these developments, in this study, the effects of travel behaviors of Turkish tourists, which consist of many variables, on Airbnb use and intention to use were investigated.

The debate over whether Airbnb is legal or not is still ongoing. Airbnb, which defines itself as a competitor to accommodation businesses, expresses itself as another structure that expands the market of accommodation businesses and complements this sector, and that the target audiences are different from hotels (Alrawadieh, Guttentag, Çiftçi & Çetin, 2019; Gurrán & Phibbs, 2017). Zervas et al. (2017) concluded in their study that small and boutique hotels are affected by Airbnb rather than chain or large hotels. Again, in the same study, they found that Airbnb's prices remained seriously affordable while hotels gave high prices in high season.

Luxury hotels or congress hotels are relatively less affected by Airbnb and generally travelers prefer Airbnb. According to the study by Volgger, Taplin & Pforr (2019) in Australia, they found that Airbnb usage has increased significantly especially in the last three years. Supply has increased along with demand, and the niche market that Airbnb initially dominated has started to expand (Volgger, Taplin & Pforr, 2019). Alrawadieh et al. (2020) on the Mediterranean and Aegean coasts, it has been revealed that Airbnb users are young population, these users are more environmentally sensitive individuals and they prefer local restaurants. (Alrawadieh et al., 2020). In another study, Konak (2020) revealed that Airbnb is preferred because of the domestic benefits it provides to people. In this study, he underlined that users are generally young and that young people seek more authenticity, innovation and social interaction in their travels (Konak, 2020). Mohsin & Lengler (2021), on the other hand, revealed that hedonic consumption (social interaction, adventure, enjoying the environment) is associated with Aibnb use. According to this study, Airbnb creates a sense of community, supports the local economy and the sustainability of resources in the region, and prevents unnecessary use and excess waste.

Lee, Erdogan & Hong (2021) examined the effect of cultural dimensions on Airbnb behavior in their study and revealed that masculine societies have negative behaviors towards booking on Airbnb.

In the light of this information, in addition to the variables examined in the literature, in this study, it is claimed that gender, international travel behavior, number of travel people and average expense have an effect on both Airbnb use and intention to use it.

In this study, which aims to reveal the factors affecting the use of Airbnb, the survey method, one of the quantitative data collection tools, was used. Ethics committee approval of the survey questions was given by the Başkent University Social and Human Sciences and Art Research Committee on 06.10.2022 that there is no objection to the use of the questions. The questionnaire, which included the expressions measuring the travel behavior and preferences of the participants in different regions of Turkey, and their Airbnb usage, was transferred to Google Forms and the relevant link was shared both via e-mail and social media accounts. The data collection phase continued between 12-29 October 2022 and 385 people were reached. The amount of data set has sufficient sample size considering the 5% margin of error and 95% confidence level.

It is obvious that online social media platforms, which came into our lives with the development of the Internet and Web 2.0, have started to be preferred by many users with the "sharing economy" by encouraging the faster development of the theory of disruptive innovation. In this study, the factors affecting the use of Airbnb by Turkish tourists in different regions of Turkey were tried to be revealed. One of the results of this study is that Turkish tourists traveling abroad are more likely to use Airbnb. Also, Konak (2020), Alrawadieh et al. (2020) and Guttentag et al. (2017) have obtained results that support the findings that the young population prefers Airbnb use more. As age increases, the probability of Airbnb usage, as well as future use intention, decreases. Even Guttentag et al. (2017) emphasized that backpackers use Airbnb more than families with children and large crowds. Considering travel activities, findings Volgger et al. (2019) coincides with the study done by. While users prefer

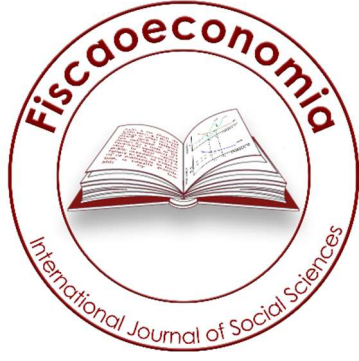


Öksüz, M. & Ekizler, H. (2023). Seyahat Davranışlarının Airbnb Kullanımı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 986-1004. Doi: 10.25295/fsecon.1215546

to be close to the sea and the city's attractions when choosing Airbnb, it is seen that they do not prefer sports activities during their trips. Another important finding of the study is the desire to feel the local culture of the regions, which is revealed in almost all studies in the literature, and the preference to participate in cultural and artistic activities, mostly as the reason for using Airbnb. In our study, it was observed that the probability of using Airbnb decreased with the diminishes in the average number of trips. Young (2021), Lee et al. (2021), Avunduk et al. (2021) and Mohsin et al. (2021), and many other studies, revealed in this study that people want to interact socially with local cultures, want to feel authenticity and experience all aspects of the cultural texture of the region they visit.

As a result, it has been found that Airbnb's effect on Turkish tourist travel behavior is more preferred by young people, especially in foreign travels, to meet the need for longer overnight stays, to experience the local cultural texture, to interact with the local people there, and because it is more economically convenient. In addition, the results are explained as the possibility of using Airbnb in the future for tourists traveling abroad increases and the probability of using Airbnb in the future decreases as the age increases.

This study was conducted in line with the travel behavior and Airbnb preference of Turkish tourists. Studies can conduct in different countries and cross-cultural comparisons can lead to the development of different perspectives in the future. Considering that the internet and social media platforms are developing very rapidly with technology, it can be researched whether the sharing economy Airbnb in the tourism industry can compete with accommodation businesses by making its service more reliable and standardized in the future. It is an undeniable fact that Airbnb is growing rapidly, constantly updating and the number of users is increasing worldwide, but it is still a niche market. In our study, Airbnb use was higher among young people, but the age ranges may increase over time. Assuming that it is an application that grows so fast and spreads to all cities, it should be taken into account that it may cause environmental and socio-cultural damages by exceeding the tourist carrying capacity of the region. This issue can also be examined in terms of sustainability.



Research Article/Araştırma Makalesi

Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye¹

Türkiye’de Ulaştırma Altyapısını Geliştirme Politikasının Ticaret Getirileri

Duygu ŞAHAN², Okan TUNA³

Abstract

Over the past two decades, Türkiye has undertaken considerable investment in transport infrastructure to build a well-developed transport network and to get integrated into global supply chains. This study aims to evaluate long-term trade expansion benefits of transport network investment in Türkiye to derive recommendations for transport and industrial policy. For this purpose, gravity models of trade are estimated for exports and imports with infrastructure investments in various transport modes as the main explanatory variables; as well as other independent variables involving determinants of bilateral trade flow, Information and Communication Technology (ICT) development. In addition, control variables for Türkiye and for partner countries are involved in the models to obtain robust results. The research covers the period between 2003-2017 for 33 export partners and 28 import partners of Türkiye. A main inference from the analysis entails that transport infrastructure investment acts as a driver for import growth rather than export expansion. As another important conclusion, transport infrastructure investment should be carried out with all transport types considered, based on a long-term transport policy scheme with special attention on road and rail infrastructure. Moreover, transport modes should be integrated to enhance network and connectivity of the overall logistics system. As a final remark, a widespread practice of multimodal and intermodal transportation can be achieved by a holistic integration policy of transport modes.

Jel Codes: F13, F17, N75

Keywords: International Logistics, Transport Infrastructure, Trade Development, Gravity Model, Transport Economics

¹This study is produced from the doctoral thesis titled “The Role of Logistics Infrastructure on Trade Development: An Application for Turkey” that was completed in the Department of Maritime Business Administration of Dokuz Eylül University Graduate School of Social Sciences.

²Res. Asst. Dr., Dokuz Eylül University, Maritime Faculty, Department of Logistics Management, duygu.sahan@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-2252-6244

³ Prof. Dr., Dokuz Eylül University, Maritime Faculty, Department of Logistics Management, otuna@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8434-3753



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

Öz

Son yirmi yılda Türkiye, iyi gelişmiş bir ulaştırma ağı oluşturmak ve küresel tedarik zincirlerine entegre olmak için ulaştırma altyapısına önemli yatırımlar yapmıştır. Bu çalışma, ulaştırma ve sanayi politikası için öneriler elde etmek amacıyla, Türkiye'deki ulaştırma ağı yatırımının ticari genişleme üzerindeki uzun dönemli getirilerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu amaçla, temel açıklayıcı değişkenler çeşitli ulaştırma modlarındaki altyapı yatırımları olmak üzere, ikili ticaret akışını belirleyen faktörler ile bilgi ve iletişim teknolojisi (BİT) değişkeni de bağımsız değişkenlere dahil edilerek, ihracat ve ithalat için çekim modelleri tahmin edilmiştir. Ek olarak, güvenilir sonuçlar elde etmek için Türkiye ve dış ticaret ortağı olan ülkeler için kontrol değişkenleri modellere eklenmiştir. Araştırma 2003-2017 dönemi için Türkiye'nin 33 ihracat ortağı ve 28 ithalat ortağı ülkeyi içeren veri ile gerçekleştirilmiştir. Analizden elde edilen ana sonuç, ulaştırma altyapısı yatırımının ihracat artışından ziyade ithalat artışı için itici bir güç olarak hareket ettiğini göstermektedir. Bir diğer önemli çıkarım olarak, ulaştırma altyapısı yatırımı, karayolu ve demiryolu altyapısına özel önem verilerek, tüm ulaştırma türlerinin dikkate alındığı uzun vadeli bir ulaştırma politikası şemasına dayalı olarak yapılmalıdır. Ayrıca, sistemin bütününde lojistik ağını ve bağlanabilirliğini geliştirmek için taşıma modları birbirine entegre edilmelidir. Son olarak, multimodal ve intermodal taşımacılığın yaygın olarak kullanılması, ulaştırma modlarının bütünsel entegrasyonunu sağlayan bir politika ile sağlanabilir.

Jel Kodları: F13, F17, N75

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Lojistik, Ulaştırma Altyapısı, Ticaret Büyümesi, Çekim Modeli, Ulaştırma Ekonomisi



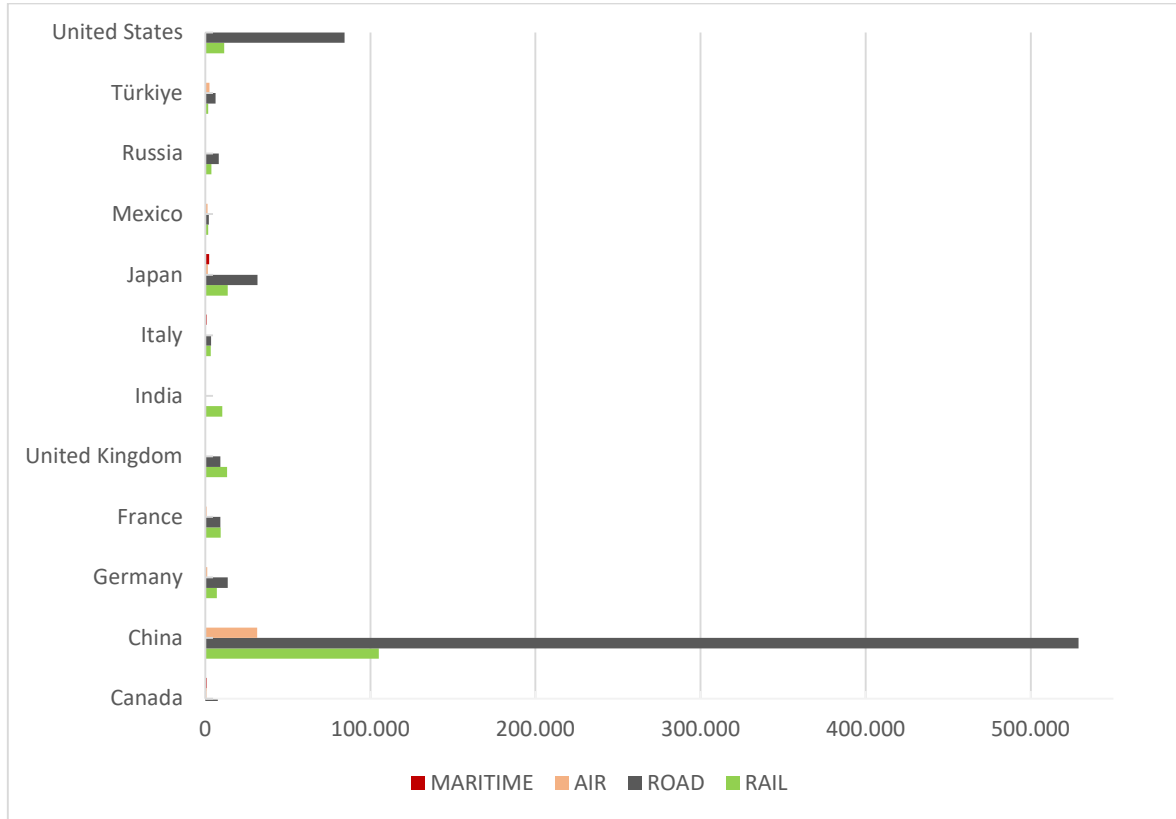
1. Introduction

1.1. Background

An accessible, affordable and reliable transport infrastructure offers important economic benefits (Luo & Xu, 2018). These benefits involve enabling clusters and agglomeration, enhanced productivity, increased market accessibility and implicit rise of supply chain efficiency among others (Chatman & Noland, 2011; Metz, 2008). The economic gains from transportation investments can be classified in two broad categories as short-term gains and long-term gains (Meersman & Nazemzadeh, 2017). Short term gains consist of lower congestion, reduced operational and logistics costs, increasing demand and production, local and regional growth while long-term gains refer to regional/national integration, export growth, higher reliability, rise of industrial and commercial clusters (Meersman & Nazemzadeh, 2017: 318). These benefits make transport infrastructure investment an important instrument in policy formation to stimulate growth in both developed and developing countries. To illustrate, Figure 1 shows investment in rail, road, air and maritime transport types in selected countries in 2017⁴. Several implications can be drawn from Figure 1. Firstly, China is the highest investor in road, rail and air transport types, which can be associated with the country's strategy grounded on trade routes development through One Belt One Road (OBOR) project. In that way, the country aims trade growth by regional and global integration to key markets. Secondly, significant budgets are allocated to road projects particularly in United States, Japan and China as distance to trade partners may be a driver to improve inland transport network. Lastly, rail infrastructure development has been involved in transport infrastructure plans in Germany, France, Japan and United States to enhance connectivity and to establish transport decarbonization in terms of green transformation.

⁴ Some values are missing for various transport types. The figure is involved to highlight priority given on specific modes and policy differences among countries.

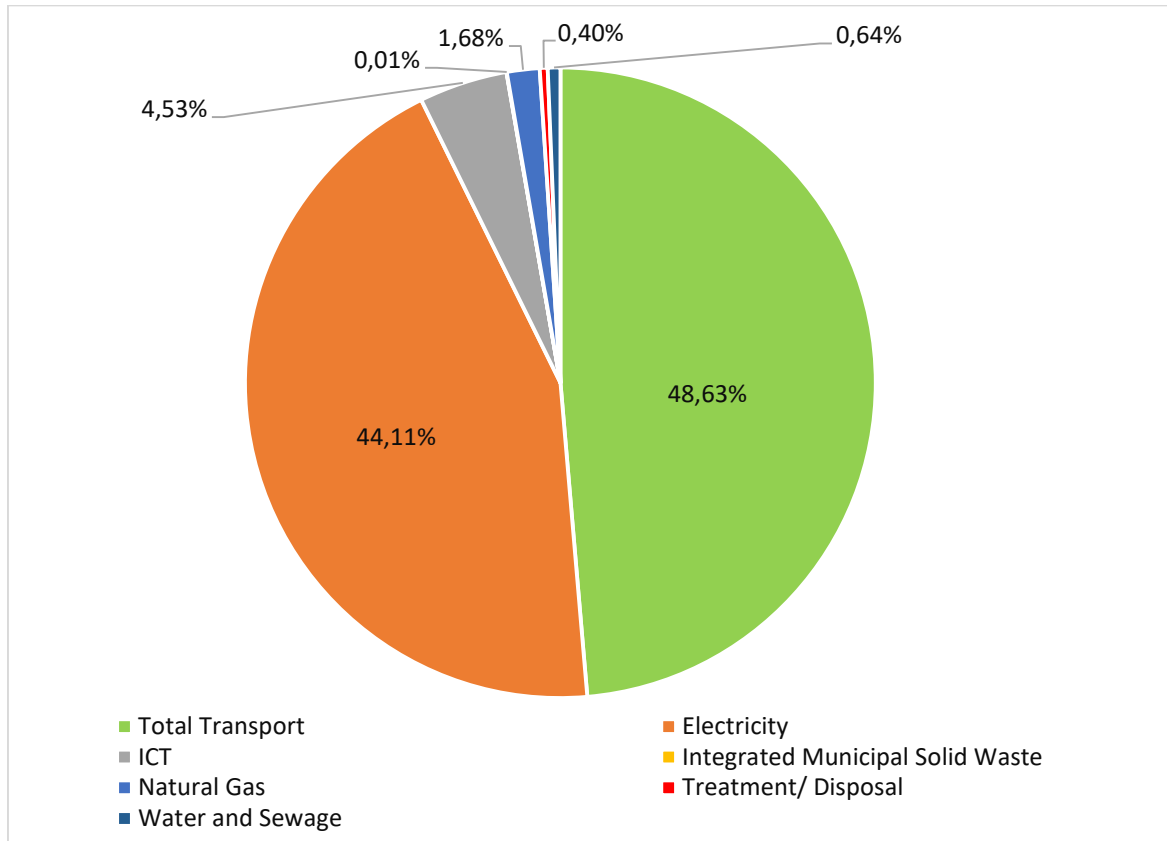
Figure 1: Transport Infrastructure Investment in Selected Countries in 2017 (Million Euro)



Source: OECD (2023).

This study explores trade benefits of transport infrastructure investment in Türkiye that follows a policy approach of investment in various infrastructure types to boost economic growth. In Figure 2, the distribution of private participation in infrastructure investment among sectors is presented for the period between 1990-2020 in Türkiye. As the figure demonstrates, transport infrastructure has a share of almost 50% in infrastructure investment with private participation among all projects in the last thirty years between 1990-2020. Thus, Türkiye has long been pursuing a policy to advance its transport infrastructure.

Figure 2: Private Participation in Infrastructure Investment in Türkiye



Source: World Bank (2019).

1.2. Literature Review and Significance of the Study

The existing body of research on the benefits of transport infrastructure concentrates mainly on project appraisal aspects in the context of micro-level evaluations of mega-projects with respect to cost, time savings and return on investment under Cost-Benefit Analysis (CBA) (e.g., Ansar et al., 2016; Salling & Banister, 2009; Batley et al., 2019), missing broader economic benefits. Evaluation of return on investment for transportation initiatives has focused on direct user benefits and the economic impacts that arise from transportation cost savings in a narrow scope (Laird & Venables, 2017). Moreover, transport infrastructure research mostly investigates the benefits in two extreme country categories, first high-income countries having abundant transport infrastructure capital and second low-income economies which suffer from lack of resources to allocate in transport networks (Duranton et al., 2014). This indicates a research gap on developing countries for which transport infrastructure can function as a growth engine. Banister & Berechman (2001) stress the importance of inclusion of the spatial component in the attempts to quantify the effects of transport infrastructure investment to reach accurate findings. Besides, network attributes of a transport system require spatial considerations in transport infrastructure decisions, as neglecting distance characteristics in ex-ante analysis can lead to inconsistent conclusions on the estimated effects of such investment policies (Deng, 2013).

When the complementarity of transport modes is concerned, transport networks should be established to ensure connectivity among road, rail, air and maritime transport types based on a holistic network structure. However, research on the broader economic benefits of transport infrastructure has focused predominantly on land transportation, especially on highways and roads (e.g., Ozbay et al., 2007; Fan & Chan-Kang, 2005; Crescenzi & Rodriguez-Pose, 2012), then on railways (e.g., Chen & Haynes, 2017; Liang et al., 2020; Diao, 2018) or on land transport system with road and rail transport together (e.g., Wang et al., 2020). Simultaneous inclusion of all types of infrastructure in a comprehensive way lacks in scholarly knowledge, leaving a research gap on the topic (Park et al., 2019). This research tendency also prevails in the limited line of studies for Türkiye as well. In that regard, Coşar & Demir (2016) investigate accessibility benefits of road investments to international markets. Kuştepelı et al. (2012) conduct causality analysis between highway infrastructure and exports. Ülengin et al. (2013) evaluate and rank different road projects in Türkiye. Moreover, these papers examine a narrow time range which might isolate long-run effects as the benefits are realized with time-lags (Canning & Pedroni, 2008; Cigu et al., 2019). Also, the geographical scope of previous studies involves regional analysis for Türkiye which might hinder the true relationship as marginal effect of transport diminishes when scale gets smaller (Berechman et al., 2006; Cantos et al., 2005). Hence, this paper aims to analyze the trade outcome of Türkiye's transport infrastructure investment in all transport types for policy implications involving all modes, with a long-time horizon to consider lagged effects and to capture the overall magnitude.

Upon the general overview introduced on the transport infrastructure and economic benefits nexus so far, the significance of this paper resides in several aspects. First of all, this paper is significant with its focus on Türkiye as an emerging economy. Secondly, all modes are taken into consideration to avoid partial analysis which might lead to misleading results. As outlined above, surveys on the same topic focus on only road transportation for Türkiye, in line with the international studies commonly examining benefits of highways and road investments (e.g., Duranton & Turner, 2012; Fraumeni, 2009; Baum-Snow et al., 2020). Another significance is related to the geographic scale of the analysis, as this paper adopts an overall country exploration contrary to the inquiry on regional effects with a fragmented perspective of the existing studies on Türkiye.

In terms of methodology, this study is based on a spatial interaction analysis by employing a gravity model framework, differentiating from the mainstream line of research in the field using mainly causality examinations such as Saidi et al. (2018), Pradhan & Bagchi (2013), Badalyan et al. (2014), Keho & Echui (2011), Mohmand et al. (2017), Pradhan (2010) and He et al. (2021). In that way, we incorporate spatial dimension of logistics infrastructure in the analysis.

The rest of this study is organized as follows. Section 2 starts with an introduction to gravity model and explains the details of model construction steps and variable selection process. The section proceeds with the description of the extended gravity model built as the main analysis tool of the study. Section 3 provides the results and discusses the findings for the effects of transport infrastructure expansion on trade development. The analysis is provided in different sections for exports and imports, involving subsections that examine the effects of modal

interaction. The reliability and validity of the models are also described in this section. Section 4 presents concluding remarks and proposes future research directions.

2. Exploration of Spatial Interactions: Gravity Model of Bilateral Trade Flows

The use of gravity models to explain patterns of international trade flows is proposed by Tinbergen (1962), inspired by Newton's law of gravitation. It is based on the idea that attraction between any two masses occurs with a force in direct proportion to total size of their masses and inverse proportion to squared distance between them. Comparably, bilateral trade flows from country i to country j , Z_{ij} , is positively related to the product of countries' economic sizes, measured by GDP (Y_i and Y_j) and negatively related to the distance ($Dist_{ij}$) between countries. This flow can be represented mathematically as follows:

$$Z_{ij} = \frac{Y_i * Y_j}{Dist_{ij}} \quad (1)$$

As a novel technique, Santos Silva & Tenreyro (2006) propose the use of Poisson pseudo-maximum likelihood (PPML) approach for gravity-type equations as an alternative and more robust estimation method, based on the argument that multiplicative form estimation is the appropriate technique for gravity equation. Although ordinary least squares (OLS) regression is the traditional estimation method with a log-linearized specification, it is shown that PPML technique generates robust estimations to various heteroscedasticity types in contrast to severely biased estimates obtained by OLS. Another issue in gravity modeling is the tackling of zeros in trade flow data, which prevails as an intrinsic property of trade flows. Zero values are all dropped out of the equation with OLS method as logarithm of zero is not defined, therefore PPML comes forward as a convenient alternative to involve zero trade flows and incorporate that information in the analysis as the dependent variable is defined in levels instead of logarithmic form. Egger & Staub (2016) confirm reliability of PPML estimations in both small and large samples as well as in case of various stochastic processes. Furthermore, they emphasize general inconsistency of parameter estimates in OLS setting even if the log-linear equation is the correct model.

PPML approach has been a frequently employed robust instrument for complex spatial interaction analysis for policy research in areas like trade and transport policy (e.g., Coşar & Demir, 2016; Wessel, 2019; Bottasso et al., 2018; Portugal-Perez & Wilson, 2012). Aligning with the general approach, this study follows PPML approach in gravity modeling to explain the effects of logistics infrastructure expansion in different modes on trade development in Türkiye.

2.1. Variable Selection and Construction of the Extended Gravity Model

In structural gravity modeling, it is crucial to determine the correct independent and control variables to obtain a robust analytical framework. Hence, dependent variables (export and import values) and gravity variables (distance, dummies and GDPPC) are selected among typical factors in gravity setup whereas careful consideration is directed to the selection of explanatory and to a larger extent, of control variables. Investment values in transport infrastructure types in Türkiye are taken as the main explanatory variables to understand

trade benefits of resource allocation in different transport types, departing from the general inclination for physical capacity measures (i.e., length in km) or less frequently for capital value of transport infrastructure. As another point to investigate, the interactions among transport types are also evaluated to understand the effect of modal competition and substitution on trade development in Türkiye. ICT stands out as a core infrastructure to complement a strong transport network, thus variable for the percentage of internet users to the population in Türkiye is taken as a proxy for ICT infrastructure in Türkiye. Based on the notion that benefits of transport investments can be realized with fine-tuned development policies and supporting regulations (Chatman & Noland, 2011), indicators for government effectiveness and control of corruption for Türkiye are added as representatives of the government's pivotal role in transport decisions and planning (Hasselgren, 2013; Crescenzi et al., 2016). Moreover, these factors function as control variables to get the true mechanism of the impact of transport infrastructure on trade development and to avoid omitted variable bias. In addition, regulatory quality of Türkiye is also considered as a proxy to quality of institutional setting for promoting private sector development (Kyriacou et al., 2019). This factor is added to understand the potential enabler role of favorable institutional environment in receiving returns from transport investment. Besides, it serves as another control variable to ensure robust regressions. Regarding control variables for the partner countries, rigorous attention has been paid to find proxy variables which are not related to transport connectivity of Türkiye to avoid likely statistical problems such as multicollinearity, which distorts estimation procedures. Accordingly, indicators such as logistics performance index (LPI) are not considered due to the possible interaction with transport infrastructure information of Türkiye. With this perspective, access to electricity is taken to account for general infrastructure condition in the partner country while transport value added is included to consider the development of transport sector. Liner shipping connectivity index is also included representing both aspects. Data sources and further explanations on the variables are provided in Appendix 1.

2.2. The Extended Model

As outlined, PPML estimations are carried out with a panel dataset composed of explanatory variables and control variables for the period between 2003-2017. Following Bottasso et al. (2018), analysis is performed by trade flows with the countries which cover 80% of the total value of exports/imports of Türkiye in 2017. The dependent variables are established on trade flows towards 33 partner countries for export models and trade flows from 28 partner countries for import models.

The extended gravity model is defined with the following equation:

$$\begin{aligned}
 Tradeflows_{ijt} = \exp [& B_0 + B_1 \ln(Distance) + B_2 Common\ Border + B_3 Common\ Language + \\
 & B_4 Colonial\ Relationship + B_5 \ln(GDPPC_{it} + GDPPC_{jt}) + \\
 & B_6 \ln(Road\ Investment_{it}) + B_7 \ln(Rail\ Investment_{it}) + B_8 \ln(Airport\ Investment_{it}) + \\
 & B_9 \ln(Port\ Investment_{it}) + B_{10} ICT_{it} + B_{11} Government\ Effectiveness_{it} + \\
 & B_{12} Corruption\ Control_{it} + B_{13} Regulatory\ Quality_{it} + B_{14} Electricity\ Access_{jt} + \\
 & B_{15} Transport\ Value\ Added_{jt} + B_{16} LSCI_{jt}] \varepsilon_{ijt} \quad (2)
 \end{aligned}$$

where $TradeFlows_{ijt}$ represents exports/imports of Türkiye to/from a partner country j in year t ; i and j stand for Türkiye and a partner country, respectively; $GDPPC_{it}$ and $GDPPC_{jt}$ stand for GDP per capita of Türkiye and GDP per capita of partner country j in year t , respectively; ICT_{it} stands for rate of internet users in Türkiye; $LSCI_{jt}$ refers to liner shipping connectivity index for partner country j ; ϵ_{ijt} is error-term.

3. Empirical Analysis and Findings

3.1. Augmented Gravity Model Analysis for Exports

The extended model in Equation 2 is estimated and then its different variations are regressed for in-depth inferences with a panel data for 33 export partners of Türkiye for the period between 2003-2017. The results of gravity regression for exports are presented in Table 1. In the first column, the results of the extended model are shown as a baseline specification, upon which various models are estimated. As the notion of gravitation suggests, the total economic size, namely sum of GDP per capita of Türkiye and partner country, has a significant positive impact on exports of Türkiye in all specifications, the only bilateral trade flow variable which is not dropped out of regressions during the analysis.

A detailed discussion is necessary for divergent impacts of investment in different transport types across models. Firstly, investments for all transport types significantly affect trade according to the baseline estimation of Export Model 1. However, there is a remarkable result that rail investment seems to have a negative effect on trade whereas investments in other transport types seem to contribute to trade development with significant positive coefficients. This can be associated with several unique characteristics of the transportation system in Türkiye. The primary motivation behind railway constructions has traditionally been to establish regional connectivity, which remained as a core policy for a long period. Thus, the railway connectivity is a recent concern in Türkiye, gaining momentum especially after 2003 (MoTI, 2019), which might leave railway transport with inadequate service levels for freight transportation. The share of railway in freight transport keeps at 1% within the last two decades (Turkstat, 2021), implying that railway is not a preferred transport type by actors in the international trade. This is likely to happen because of the failure to provide cost-effectiveness as a natural outcome of inadequate network not only for railway alone but also for intermodality. Overall, railway infrastructure has been neglected for a long time and recent efforts to improve its connectivity can bring results with time lags considering that effects of government infrastructure investment policies are realized with delays. Moreover, railway infrastructure investment variables have consistently negative signs in all models, further pinpointing the need to implement a comprehensive transport planning and policy.

Another noteworthy point is the negative sign of road infrastructure investment when road is the only transport type (in Export Model 2) and only land transportation investment is considered (in Export Model 3) as well as when road and port investment are the factors under investigation (in Export Model 5). This is a surprising result as transportation of Turkish exports depends highly on road transport particularly with border countries. This result can be explained with the dominance of road transport in domestic freight transport rather than international commodity flows. In fact, the share of road transport in exported products falls from around 45% to 28% within the last two decades (Turkstat, 2021). Besides, Türkiye has a



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

well-connected road transport network and additions to the existing stock might be inefficient in trade formation, caused by the nonlinear relationship between road infrastructure and export expansion, which exhibits diminishing rate of returns, as noted by Deng et al. (2014). In particular, as the new infrastructure is added to the total stock, the marginal contribution declines. After a saturation point, there will be no or negative effect on export growth as a result of the nonlinear relationship.

Regarding air and maritime transportation modes, airport and port investments generally come out as drivers for export expansion (with only insignificant exception for port investment in Export Model 5). This reflects the actual state of modal distribution of international freight transportation in Türkiye, shipping being the prominent mode in export transportation with over 60% share and air transport accounting for around 11-14% of export shipments within the last two decades (Turkstat, 2021).

The control variables for Türkiye, namely ICT infrastructure as well as indicators for government effectiveness, control of corruption and regulatory quality, have been included into the regressions in order to ensure robustness as well as to get insights on ICT development and related soft factors (government effectiveness, control of corruption and regulatory quality) which are related to both transport and trade policy. However, changing significance and signs of these variables impede derivation of reliable inferences. As for the control variables of partner countries, electricity access and LSCI are significantly positive in all modes, implying that the infrastructure development along with connectivity level (putting in a different way, openness level) of the partner countries are other determinants of export facilitation for Türkiye.

Table 1: Gravity Regression Results for Exports

Variables	Export Model 1	Export Model 2	Export Model 3	Export Model 4	Export Model 5	Export Model 6	Export Model 7
Ln(GDPPC i + GDPPC j)	1.552*** (0.337)	1.473*** (0.252)	1.483*** (0.257)	1.369*** (0.275)	1.457*** (0.265)	1.435*** (0.269)	1.693*** (0.310)
Ln(Road Investment i)	0.558*** (0.164)	-0.172*** (0.0465)	-0.148*** (0.0563)	0.477*** (0.156)	-0.127*** (0.0248)		
Ln(Rail Investment i)	-0.332*** (0.0757)		-0.0414** (0.0201)	-0.289*** (0.0690)		-0.111*** (0.0150)	-0.0849*** (0.0185)
Ln(Airport Investment i)	0.100** (0.0443)						0.0960** (0.0428)
Ln(Port Investment i)	0.247*** (0.0715)			0.227*** (0.0704)	0.0209 (0.0266)	0.0736*** (0.0246)	
ICT i	-0.0189** (0.00815)	0.00748** (0.00307)	0.00874*** (0.00298)	-0.0122* (0.00720)	0.00486 (0.00408)	0.00295 (0.00325)	0.00182 (0.00383)
Government Effectiveness i	0.866** (0.426)	-0.454** (0.195)	-0.499** (0.201)	0.519 (0.428)	-0.336 (0.293)	-0.150 (0.264)	-0.297 (0.200)
Corruption Control i	-1.581*** (0.530)	-0.160 (0.101)	-0.0626 (0.130)	-1.478*** (0.529)	-0.343 (0.309)	-0.560** (0.274)	0.0452 (0.0978)
Regulatory Quality i	-0.0936 (0.234)	0.413** (0.184)	0.461** (0.186)	0.0555 (0.240)	0.349* (0.208)	0.383** (0.195)	0.231 (0.183)
Electricity Access j	0.0440** (0.0197)	0.0397* (0.0235)	0.0439** (0.0223)	0.0449** (0.0196)	0.0375* (0.0216)	0.0410* (0.0214)	0.0501** (0.0244)
Transport Value Added j	0.0669 (0.0667)	0.0542 (0.0715)	0.0526 (0.0711)	0.0552 (0.0722)	0.0553 (0.0726)	0.0532 (0.0712)	0.0641 (0.0670)
LSCI j	0.00589* (0.00342)	0.00829** (0.00377)	0.00821** (0.00373)	0.00723** (0.00362)	0.00824** (0.00377)	0.00788** (0.00371)	0.00702** (0.00364)
Observations	172	172	172	172	172	172	172
Cluster FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Wald Test	6698	2020	2668	5774	2247	2404	3158

Notes: Robust standard errors are in parentheses. Star signs refer to as *** significance at 1%, ** significance at 5%, * significance at 10%. Dummies for bilateral trade flows and distance are dropped out of regressions by Stata program for convergence because of the presence of fixed effects in the equations. Regressions for some combination of modes have not converged (failing to provide estimations), so they are not considered.



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

3.1.2. Modal Interaction Analysis for Exports

Gravity modeling forms a convenient framework to search for interactions among different elements by adding relevant terms to search for whether effects of factors are integrated, as applied by Duranton (2015), Bensassi et al. (2015), Portugal-Perez & Wilson (2012). Considering complementarity and competition concept between transport modes, understanding the nature of interplay among modes can provide valuable insights for promotion of exports. Thus, another line of regressions is performed with interaction terms for investments in different transport types as main infrastructure factors and the results are demonstrated in Table 2. To begin with the interaction between road and rail in Model 1, the negative sign suggests substitutability between these two land transportation investments. This result also reinforces concept of decreasing marginal effect of these transport types on exports. Moreover, the insignificant interaction between road and airport investment in Model 2 as well as railway and airport investment in Model 3 might indicate inadequate land connectivity for air transportation. Besides, there might be a tendency to take investment decisions in air transport infrastructure without considering other modes. As for the interaction between rail and port investment, the insignificant term can be explained by the inefficiency in railway investment and the insufficiency of existing railway networks. The strongly significant interaction between airport and port investment supports scholarly discussions on the complementarity between air and sea transport, the former specializing in high-value freight and the latter for low-value products such as raw materials (Ducruet et al., 2011). Estimates for control variables do not show significant deviations from that of gravity models presented in Table 1. Generally, interaction terms reveal consistent results with gravity estimations in Table 1, strengthening reliability and validity of the analysis.

Table 2: Gravity Regression Results for Modal Interaction in Exports

Variables	Interaction Model 1	Interaction Model 2	Interaction Model 3	Interaction Model 4	Interaction Model 5	Interaction Model 6
Ln(GDPPC i + GDPPC j)	1.502*** (0.247)	1.561*** (0.297)	1.524*** (0.254)	1.453*** (0.259)	1.483*** (0.252)	1.540*** (0.238)
Ln(Road Investment i)*	-0.0744*** (0.00979)					
Ln(Road Investment i)*		0.0279 (0.0341)				
Ln(Rail Investment i)*			0.0113 (0.0153)			
Ln(Road Investment i)*				0.0528* (0.0299)		
Ln(Port Investment i)					0.0166 (0.0153)	
Ln(Airport Investment i)*						0.0549*** (0.0158)
Ln(Port Investment i)						
ICT i	0.00825*** (0.00292)	0.000624 (0.00441)	0.00172 (0.00359)	-0.00219 (0.00430)	0.000927 (0.00349)	-0.00369 (0.00391)
Government Effectiveness i	-0.545*** (0.190)	-0.408** (0.200)	-0.439** (0.199)	-0.171 (0.306)	-0.365 (0.253)	0.00564 (0.252)
Corruption Control i	0.0311 (0.0910)	-0.112 (0.0970)	-0.139 (0.109)	-0.594* (0.334)	-0.304 (0.240)	-0.647*** (0.219)
Regulatory Quality i	0.425** (0.188)	0.110 (0.195)	0.146 (0.194)	0.0993 (0.215)	0.146 (0.207)	0.106 (0.197)
Electricity Access j	0.0496** (0.0245)	0.0475** (0.0234)	0.0460* (0.0249)	0.0390* (0.0204)	0.0427** (0.0208)	0.0343 (0.0236)
Transport Value Added j	0.0521 (0.0707)	0.0602 (0.0697)	0.0583 (0.0720)	0.0585 (0.0747)	0.0576 (0.0745)	0.0644 (0.0727)
LSCI j	0.00819** (0.00370)	0.00808** (0.00373)	0.00829** (0.00376)	0.00823** (0.00381)	0.00838** (0.00381)	0.00752** (0.00380)
Observations	172	172	172	172	172	172
Cluster FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Wald Test	1838	1887	2734	1940	2308	1826

Notes: Robust standard errors are in parentheses. Star signs refer to as *** significance at 1%, ** significance at 5%, * significance at 10%. Dummies for bilateral trade flows and distance are dropped out of regressions by Stata program for convergence because of the presence of fixed effects in the equations. Regressions for some combination of modes have not converged (failing to provide estimations), so they are not considered.

3.2. Augmented Gravity Model Analysis for Imports

3.2.1. Gravity Model Results for Imports

The extended model in Equation 2 has also been the baseline model for the investigation of imports with a panel dataset comprising 28 import partners of Türkiye for the period between 2003-2017. Different modifications of the extended model have been estimated to understand the influence of investment in different modes and interaction among transport types on import expansion. The estimation results have been shown in Table 3. The gravity variable for the sum of GDP per capita of Türkiye and partner countries is significant in all model specifications, showing the relevance of economic size for import flows like in the case of exports. To begin with the extended model of Import Model 1 in Table 3, road infrastructure investment appears to have a negative and significant effect on imports. This may occur as a result of geographic distribution of the import partners in remote territories and also constantly declining usage of road transport for imported goods. Moreover, road investment might have become inefficient after a certain stock level with diminishing marginal returns, displaying a nonlinear relationship as proposed by Deng et al. (2014). When modes are considered altogether, airport and port investments seem to have no significant influence on imports. Considering railway investment, the coefficients are strongly significant with the highest values when compared with the other modes. Railway shows up as a consistent contributor for import expansion in all models. This is a plausible insight that railway offers promising benefits for import expansion when its current share of 1% is increased through investments. In reference to the results of the extended model, air and sea transportation components might be interrupted by the potential of railway transport investment.

The effect of road is still negative when its individual effect is explored (in Import Model 2) as well as when air and road is considered (in Import Model 6). This pattern may result from its limited use for transportation of imports, considering its insignificance in some of the models estimated. Regarding airport investment, it is insignificant in most models however it is identified with negative coefficients when combined with road-port and rail-port transport types. The lack of consistent estimates for air transport might imply that this transport type is not an important factor for import growth. As for maritime transport, port infrastructure investment is a determinant factor for import growth in all models with only exception of the extended model in Model 1. The positive relationship between port infrastructure and imports suggests that availability of maritime transport infrastructure is also important for import expansion, following railway infrastructure.

Land transportation types are not among major factors for export growth however railway infrastructure becomes prominent for import expansion. ICT infrastructure stands as a triggering factor with its significance in most models, signaling as a complementary when import flows are concerned. Considering the control variables for Türkiye, government effectiveness drives import development as a soft variable, apparently influential through policies supporting trade openness and free markets. Control variables for partner countries do not affect imports unlike the case for exports, still they are involved in the models to mitigate the possible disturbance by unobserved effects.

Table 3: Gravity Regression Results for Imports

Variables	Import Model 1	Import Model 2	Import Model 3	Import Model 4	Import Model 5	Import Model 6	Import Model 7	Import Model 8	Import Model 9	Import Model 10	Import Model 11
Ln(GDPPC i + GDPPC j)	0.697*** (0.199)	0.812*** (0.170)	0.904*** (0.144)	0.913*** (0.164)	0.568*** (0.162)	0.831*** (0.179)	0.568*** (0.161)	0.911*** (0.149)	0.621*** (0.158)	0.595*** (0.171)	0.633*** (0.171)
Ln(Road Investment i)	-0.239** (0.112)	-0.141*** (0.0426)				-0.142*** (0.0420)	0.0168 (0.0405)			0.0746 (0.0576)	
Ln(Rail Investment i)	0.196*** (0.0577)		0.137*** (0.0202)					0.137*** (0.0202)	0.0950*** (0.0243)		0.0739*** (0.0267)
Ln(Airport Investment i)	-0.0508 (0.0532)			-0.0143 (0.0266)		-0.0210 (0.0265)		-0.00727 (0.0259)		-0.162*** (0.0355)	-0.128*** (0.0311)
Ln(Port Investment i)	0.0288 (0.0452)				0.0824*** (0.0160)		0.0852*** (0.0171)		0.0704*** (0.0176)	0.125*** (0.0252)	0.0975*** (0.0205)
ICT i	0.00356 (0.00264)	0.00675*** (0.00224)	0.0141*** (0.00218)	0.0101*** (0.00308)	0.0116*** (0.00196)	0.00490* (0.00293)	0.0121*** (0.00246)	0.0135*** (0.00294)	0.0135*** (0.00208)	0.000374 (0.00258)	0.00232 (0.00261)
Government Effectiveness i	0.867** (0.369)	0.754** (0.359)	0.177 (0.351)	0.390 (0.314)	0.800*** (0.291)	0.763** (0.363)	0.770** (0.353)	0.179 (0.353)	0.596* (0.341)	0.854** (0.371)	0.790** (0.363)
Corruption Control i	0.0314 (0.123)	0.349*** (0.0904)	0.0500 (0.0818)	0.259*** (0.0904)	-0.0366 (0.101)	0.357*** (0.0910)	-0.0578 (0.101)	0.0526 (0.0830)	-0.138 (0.0861)	-0.190* (0.103)	-0.164* (0.0836)
Regulatory Quality i	-0.676** (0.342)	-0.226 (0.321)	0.0796 (0.284)	0.00732 (0.312)	-0.266 (0.262)	-0.304 (0.344)	-0.244 (0.308)	0.0541 (0.302)	-0.204 (0.276)	-0.856*** (0.322)	-0.763** (0.338)
Electricity Access j	-0.0130 (0.00830)	-0.0286*** (0.00887)	-0.00180 (0.00869)	-0.0199** (0.00862)	-0.0164** (0.00830)	-0.0300*** (0.00886)	-0.0151 (0.00973)	-0.00228 (0.00862)	-0.00483 (0.00920)	-0.0200* (0.0103)	-0.0146 (0.00925)
Transport Value Added j	-0.0309 (0.0455)	-0.0446 (0.0419)	-0.0239 (0.0433)	-0.0347 (0.0438)	-0.0649 (0.0496)	-0.0409 (0.0432)	-0.0650 (0.0498)	-0.0226 (0.0454)	-0.0514 (0.0496)	-0.0458 (0.0537)	-0.0392 (0.0524)
LSCI j	0.110 (0.718)	0.412 (0.688)	0.543 (0.698)	0.572 (0.672)	0.254 (0.748)	0.400 (0.673)	0.263 (0.754)	0.540 (0.697)	0.279 (0.740)	0.0967 (0.727)	0.116 (0.736)
Observations	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157	157
Cluster FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Wald Test	2528	1515	2270	1787	2219	1564	2295	2548	3111	2685	2801

Notes: Robust standard errors are in parentheses. Star signs refer to as *** significance at 1%, ** significance at 5%, * significance at 10%. Dummies for bilateral trade flows and distance are dropped out of regressions by Stata program for convergence because of the presence of fixed effects in the equations. Regressions for some combination of modes have not converged (failing to provide estimations), so they are not considered.

3.2.2. Modal Interaction Analysis for Imports

To account for modal complementarity and rivalry, gravity regressions are re-run with interaction terms of infrastructure investments in different transport types. According to the regression results in Table 4, interaction among all involved combinations of modes indicate complementarity except for road and airport infrastructure pair which shows a substitution relationship. New requirements in global supply chains transform interrelationships between transport types, e.g., leading to substitution between road and air modes. As another noteworthy interaction, the substitution relationship between road and rail for exports turned to be a complement relation in imports. Considering the distance of major importing countries, companies can be indifferent between these two land transport options for the domestic short haulage transportation service where road transport is inevitable for the final

leg of delivery. The complementarity of land components for air and maritime transport is evident by the strongly significant interaction terms in Table 4, except for the substitution between road and air. This result is expected by the predominance of two transport types for imports, e.g., maritime and air transport with a share of 63% and 14% in 2019, respectively (Turkstat, 2021). Moreover, the positive interaction reveal complementarity between these modes as in exports. Ducruet et al. (2011) explains this relationship with differentiated service levels of air and maritime transport for distinct product groups. Overall, there is strong evidence to infer that modal complementarity is an important catalyst in fostering imports. Another noteworthy result involves the higher value of ICT variable when transport types are in interaction, implying the power of ICT infrastructure for the facilitation of intermodality by digital transformation of logistics systems, improved tracking and tracing services, faster and reliable information flow among supply chain actors.

Table 4: Gravity Regression Results for Modal Interaction in Imports

Variables	Interaction Model 1	Interaction Model 2	Interaction Model 3	Interaction Model 4	Interaction Model 5	Interaction Model 6	Interaction Model 7	Interaction Model 8	Interaction Model 9
Ln(GDPPC i + GDPPC j)	0.924*** (0.157)	0.920*** (0.163)	0.830*** (0.139)	0.586*** (0.152)	0.597*** (0.144)	0.637*** (0.159)	0.674*** (0.137)	0.892*** (0.150)	0.655*** (0.135)
Ln(Road Investment i)* Ln(Rail Investment i)	0.0383*** (0.0140)								
Ln(Road Investment i)* Ln(Airport Investment i)		-0.0632*** (0.0191)							
Ln(Rail Investment i)* Ln(Airport Investment i)			0.0763*** (0.0137)						
Ln(Road Investment i)* Ln(Port Investment i)				0.0919*** (0.0181)					
Ln(Rail Investment i)* Ln(Port Investment i)					0.0761*** (0.0126)				
Ln(Airport Investment i)* Ln(Port Investment i)						0.0527*** (0.0123)			
Ln(Road Investment i)* Ln(Rail Investment i)* Ln(Airport Investment i)* Ln(Port Investment i)							0.0521*** (0.00930)		
Ln(Road Investment i)* Ln(Rail Investment i)* Ln(Airport Investment i)								0.0255** (0.0111)	
Ln(Road Investment i)* Ln(Rail Investment i)* Ln(Port Investment i)									0.0726*** (0.0124)
ICT i	0.0133*** (0.00216)	0.00389 (0.00277)	0.0193*** (0.00259)	0.0145*** (0.00226)	0.0131*** (0.00210)	0.0159*** (0.00252)	0.0186*** (0.00269)	0.0148*** (0.00249)	0.0153*** (0.00231)
Government Effectiveness i	0.228 (0.364)	0.564 (0.347)	0.255 (0.329)	0.608** (0.284)	0.653** (0.285)	0.640** (0.292)	0.423 (0.299)	0.276 (0.354)	0.452 (0.300)
Corruption Control i	0.172** (0.0862)	0.316*** (0.0900)	0.117 (0.0921)	-0.132 (0.106)	-0.130 (0.0933)	0.0528 (0.101)	-0.0587 (0.0951)	0.191** (0.0895)	-0.160* (0.0890)
Regulatory Quality i	0.141 (0.312)	-0.292 (0.350)	0.339 (0.316)	-0.121 (0.258)	-0.229 (0.251)	0.0358 (0.267)	0.148 (0.277)	0.203 (0.339)	-0.0722 (0.258)
Electricity Access j	-0.0116 (0.00860)	-0.0273*** (0.00892)	-0.00470 (0.00799)	-0.00978 (0.00835)	-0.00701 (0.00838)	-0.0140* (0.00826)	-0.00399 (0.00835)	-0.0125 (0.00841)	-0.00261 (0.00869)
Transport Value Added j	-0.0317 (0.0425)	-0.0290 (0.0423)	-0.0439 (0.0437)	-0.0632 (0.0499)	-0.0552 (0.0486)	-0.0646 (0.0483)	-0.0564 (0.0474)	-0.0383 (0.0428)	-0.0506 (0.0481)
LSCI j	0.615 (0.701)	0.472 (0.661)	0.599 (0.702)	0.327 (0.738)	0.261 (0.728)	0.398 (0.745)	0.450 (0.721)	0.617 (0.700)	0.363 (0.716)
Observations	157	157	157	157	157	157	157	157	157
Cluster FE	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
Wald Test	1445	1239	2490	2422	2597	2030	2442	1812	2696

Notes: Robust standard errors are in parentheses. Star signs refer to as *** significance at 1%, ** significance at 5%, * significance at 10%. Dummies for bilateral trade flows and distance are dropped out of regressions by Stata program for convergence because of the presence of fixed effects in the equations.

3.3. Reliability and Validity

Although this study has examined the reliability and validity of the analysis all along the research process, some issues are further monitored. To begin with, as a main issue, endogeneity, i.e., reverse causality, refers to the case where there is a bi-directional feedback relationship in which export growth is driven by transport infrastructure and in turn transport infrastructure stimulates export growth. In terms of methodological robustness, partner country fixed effects are added to alleviate possible complications by endogeneity which poses a major issue in gravity models although the stimulation is expected to proceed from transport infrastructure to import development with one-directional causation (Portugal-Perez & Wilson, 2012; Francois & Manchin, 2013). Furthermore, RESET test is applied to control for the accuracy of model specification in PPML framework which assumes a multiplicative functional form. RESET test has given evidence for accurate model specification as the null hypothesis of 'correct functional form' is failed to be rejected at all confidence levels for the extended model under the PPML method, reassuring robustness of the baseline model specification both for exports and imports.

4. Conclusion

Türkiye has been implementing substantial investments in transport infrastructure for nearly two decades, to increase accessibility and connectivity to get potential trade benefits from its geographic position. Specifically, transport investment receives a share of 30-35% in the government budget (Bodur Gümüş, 2018). This study examines the relationship between transport infrastructure improvements and trade development in Türkiye for policy recommendations.

As a main result, transport infrastructure investment has a triggering effect on imports rather than exports of Türkiye. If Türkiye aims to benefit from the considerable investments in transport infrastructure for export promotion to achieve export-led growth, issues about land transport should be addressed carefully. To be more specific, instead of extensions to already well-founded road infrastructure, new investments can be allocated to areas with an insufficient road network, which offer high trade potential. Investment plans can be ranked based on their prospective benefits and a systematic investment plan can be implemented starting from the projects with the highest potential in trade generation per investment. Moreover, railway connectivity should be prioritized and this process should be accelerated beginning from key ports. Road and rail transport require special attention particularly for export promotion. The system characteristics of transport networks shows that, investment and transport network decisions should be made by considering all modes together instead of separate treatment for each. Such a policy approach would enhance exports and imports further when coupled with supporting industrial policies that enable accessibility, network effects and agglomeration economies. Moreover, necessary institutional setting should be created, which supports persistence of policy implementation along with inclusive decision making including various stakeholders and cooperation with private sector.

ICT stands as an essential instrument in offering differentiated transport services such as traceability and visibility. It also increases efficiency by automated solutions in transport

processes and cuts off total transport costs with improved productivity. Thus, ICT infrastructure should be integrated into transportation sector for particularly import promotion.

For import transportation, high level of complementarity among modes shows that multimodal and intermodal transportation is applied. However, application of such business practices lacks for exports as indicated by the limited modal interaction. Thus, infrastructure planning should be handled in a way that multimodal and intermodal transportation become a common business practice with long-term targets.

This study involves several limitations which also offer new directions for future research. A major limitation of this study lies in the potential endogeneity problem which might be inherent in the structure of gravity model equation built to analyze transport infrastructure and trade relationship within a spatial setting. There is no formal and straightforward way to detect endogeneity in a regression analysis, so measures are taken to capture unobserved effects on exports and imports, namely incorporation of partner country fixed effects and control variables for Türkiye as well as for partner countries to minimize possibility of endogeneity. As another limitation which is related to methodological aspects, although the panel dataset of gravity models is strongly balanced, missing data is dropped out of regression analysis in PPML approach, leading to a loss in number of observations. For future research, the resilience of logistics networks can be studied. This will enable to analyze recent shocks such as pandemic, lockdowns, container shortages as well as driver shortages for policy recommendations to remedy such issues in the future.

References

- Ansar, A., Flyvbjerg, B., Budzier, A. & Lunn, D. (2016). Does Infrastructure Investment Lead to Economic Growth or Economic Fragility? Evidence from China. *Oxford Review of Economic Policy*, 32(3), 360-390.
- Badalyan, G., Herzfeld, T. & Rajcaniova, M. (2014). Transport Infrastructure and Economic Growth: Panel Data Approach for Armenia, Georgia and Turkey. *Review of Agricultural and Applied Economics*, 17(2), 22-31.
- Banister, D. & Berechman, Y. (2001). Transport Investment and The Promotion of Economic Growth. *Journal of Transport Geography*, 9, 209-218.
- Batley, R., Bates, J., Bliemer, M., Börjesson, M., Bourdon, J., Cabral, M. O., Chintakayala, P. K., Choudhury, C., Daly, A., Dekker, T., Drivyla, E., Fowkes, T., Hess, S., Heywood, C., Johnson, D., Laird, J., Mackie, P., Parkin, J., Sanders, S., Sheldon, R., Wardman, M. & Worsley, T. (2019). New Appraisal Values of Travel Time Saving and Reliability in Great Britain. *Transportation*, 46, 583-621. <https://doi.org/10.1007/s11116-017-9798-7>.
- Baum-Snow, N., Henderson, J. V., Turner, M. A., Zhang, Q. & Brandt, L. (2020). Does Investment in National Highways Help or Hurt Hinterland City Growth?. *Journal of Urban Economics*, 115, 103124.



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

- Bensassi, S., Márquez-Ramos, L., Martínez-Zarzoso, I. & Suárez-Burguet, C. (2015). Relationship Between Logistics Infrastructure and Trade: Evidence from Spanish Regional Exports. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 72, 47-61.
- Berechman, J., Ozmen, D. & Ozbay, K. (2006). Empirical Analysis of Transportation Investment and Economic Development at State, County and Municipality Levels. *Transportation*, 33(6), 537-551.
- Bodur Gümüş, K. (2018). National and Regional Priority Transport Programs and Projects in Turkey. CAREC (Central Asia Regional Economic Cooperation Program) 17th Transport Sector Coordinating Committee (TSCC) Meeting. Istanbul, Turkey. 18-20 April 2018. https://www.carecprogram.org/uploads/TURrev_EN.pdf, (24.05.2021).
- Bottasso, A., Conti, M., de Sa Porto, P. C., Ferrari, C. & Tei, A. (2018). Port Infrastructures and Trade: Empirical Evidence from Brazil. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 107, 126-139.
- Canning, D. & Pedroni, P. (2008). Infrastructure, Long-Run Economic Growth and Causality Tests for Cointegrated Panels. *The Manchester School*, 76, 504-527.
- Cantos, P., Gumbau-Albert, M. & Maudos, J. (2005). Transport Infrastructures, Spillover Effects and Regional Growth: Evidence of The Spanish Case. *Transport Reviews*, 25(1), 25-50.
- Chatman, D. G. & Noland, R. B. (2011). Do Public Transport Improvements Increase Agglomeration Economies? A Review of Literature and An Agenda for Research. *Transport Reviews*, 31(6), 725-742. Doi: 10.1080/01441647.2011.587908.
- Chen, Z. & Haynes, K.E. (2017). Impact Of High-Speed Rail on Regional Economic Disparity in China. *Journal of Transport Geography*, 65, 80-91.
- Cigu, E., Agheorghiesei, D. T. & Toader, E. (2019). Transport Infrastructure Development, Public Performance and Long-Run Economic Growth: A Case Study for the EU-28 Countries. *Sustainability*, 11(1), 67.
- Coşar, A. K. & Demir, B. (2016). Domestic Road Infrastructure and International Trade: Evidence from Turkey. *Journal of Development Economics*, 118, 232-244.
- Crescenzi, R. & Rodriguez-Pose, A. (2012). Infrastructure and Regional Growth in the European Union. *Papers in Regional Science*, 91(3), 487-513.
- Crescenzi, R., Di Cataldo, M. & Rodríguez-Pose, A. (2016). Government Quality and The Economic Returns of Transport Infrastructure Investment in European Regions. *Journal of Regional Science*, 56, 555-582.
- Deng, T. (2013). Impacts of Transport Infrastructure on Productivity and Economic Growth: Recent Advances and Research Challenges. *Transport Reviews*, 33(6), 686-699.
- Deng, T., Shao, S., Yang, L. & Zhang, X. (2014). Has The Transport-Led Economic Growth Effect Reached a Peak in China? A Panel Threshold Regression Approach. *Transportation*, 41, 567-587. <https://doi.org/10.1007/s11116-013-9503-4>.



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

- Diao, M. (2018). Does Growth Follow the Rail? The Potential Impact of High-Speed Rail on the Economic Geography of China. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 113, 279-290.
- Ducruet, C., Ietri, D. & Rozenblat, C. (2011). Cities in Worldwide Air and Sea Flows: A Multiple Networks Analysis. *Cybergeo: European Journal of Geography*.
- Duranton, G. (2015). Roads and Trade in Colombia. *Economics of Transportation*, 4(1-2), 16-36.
- Duranton, G., Morrow, P. M. & Turner, M.A. (2014). Roads and Trade: Evidence from the US. *The Review of Economic Studies*, 81(2), 681–724.
- Duranton, G. & Turner, M. A. (2012). Urban Growth and Transportation. *The Review of Economic Studies*, 79(4), 1407–1440. <https://doi.org/10.1093/restud/rds010>.
- Egger, P. & Staub, K. (2016). GLM Estimation of Trade Gravity Models with Fixed Effects. *Empirical Economics*, 50, 137–175.
- Fan, S. & Chan-Kang, C. (2005). *Road Development, Economic Growth, and Poverty Reduction in China*. Research Reports 138. International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Francois, J. & Manchin, M. (2013). Institutions, Infrastructure, and Trade. *World Development*, 46, 165-175.
- Fraumeni, B. M. (2009). The Contribution of Highways to GDP Growth. NBER Working Paper No. w14736. <https://ssrn.com/abstract=1347219>, (08.06.2021).
- Hasselgren, B. (2013). *Government's Role for Transport Infrastructure: Theoretical Approaches and Historical Development*. Doctoral Dissertation. Stockholm: KTH Royal Institute of Technology.
- He, S., Yu, S. & Wang, L. (2021). The Nexus of Transport Infrastructure and Economic Output in City-Level China: A Heterogeneous Panel Causality Analysis. *The Annals of Regional Science*, 66(1), 113-135.
- Keho, Y. & Echui, A. D. (2011). Transport Infrastructure Investment and Sustainable Economic Growth in Côte d'Ivoire: A Cointegration and Causality Analysis. *Journal of Sustainable Development*, 4(6), 23.
- Kuştepel, Y., Gülcan, Y. & Akgüngör, S. (2012). Transportation Infrastructure Investment, Growth and International Trade in Turkey. *Applied Economics*, 44(20), 2619-2629. DOI: 10.1080/00036846.2011.566189.
- Kyriacou, A. P., Muinelo-Gallo, L. & Roca-Sagalés, O. (2019). The Efficiency of Transport Infrastructure Investment and The Role of Government Quality: An Empirical Analysis. *Transport Policy*, 74, 93-102.
- Laird, J. J. & Venables, A. J. (2017). Transport Investment and Economic Performance: A Framework for Project Appraisal. *Transport Policy*, 56, 1-11.



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

- Liang, Y., Zhou, K., Li, X., Zhou, Z., Sun, W. & Zeng, J. (2020). Effectiveness of High-Speed Railway on Regional Economic Growth for Less Developed Areas. *Journal of Transport Geography*, 82, 102621.
- Luo, X. & Xu, X. (2018). Infrastructure, Value Chains, and Economic Upgrades. Policy Research Working Paper, No. 8547. Washington DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30237>, (03.04.2019).
- Meersman, H. & Nazemzadeh, M. (2017). The Contribution of Transport Infrastructure to Economic Activity: The Case of Belgium. *Case Studies on Transport Policy*, 5(2), 316-324.
- Metz, D. (2008). The Myth of Travel Time Saving. *Transport Reviews*, 28(3), 321-336. doi: 10.1080/01441640701642348.
- Mohmand, Y. T., Wang, A. & Saeed, A. (2017). The Impact of Transportation Infrastructure on Economic Growth: Empirical Evidence from Pakistan. *Transportation Letters*, 9(2), 63-69.
- MoTI. (2019). Republic of Turkey Ministry of Transport and Infrastructure. *Ulaşan ve erişen Türkiye 2019 [Reaching and accessing Türkiye 2019]*. Ankara.
- OECD. (2023). *Infrastructure Investment* (indicator). doi: 10.1787/b06ce3ad-en (Accessed on 12 January 2023)
- Ozbay, K., Ozmen-Ertekin, D. & Berechman, J. (2007). Contribution of Transportation Investments to County Output. *Transport Policy*, 14(4), 317-329. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2007.03.004>.
- Park, J. S., Seo, Y. J. & Ha, M. H. (2019). The Role of Maritime, Land, And Air Transportation in Economic Growth: Panel Evidence from OECD and Non-OECD Countries. *Research in Transportation Economics*, 78, 100765.
- Portugal-Perez, A. & Wilson, J. S. (2012). Export Performance and Trade Facilitation Reform: Hard and Soft Infrastructure. *World Development*, 40(7), 1295-1307.
- Pradhan, R. P. (2010). Modelling The Nexus Between Transport Infrastructure and Economic Growth in India. *International Journal of Management and Decision Making*, 11(2), 182-196.
- Pradhan, R. P. & Bagchi, T. P. (2013). Effect of Transportation Infrastructure on Economic Growth in India: The VECM Approach. *Research in Transportation Economics*, 38(1), 139-148.
- Saidi, S., Shahbaz, M. & Akhtar, P. (2018). The Long-Run Relationships Between Transport Energy Consumption, Transport Infrastructure and Economic Growth in MENA Countries. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 111, 78-95.
- Salling, K. B. & Banister, D. (2009). Assessment of Large Transport Infrastructure Projects: The CBA-DK Model. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 43, 800-813.



Şahan, D. & Tuna, O. (2023). Trade Benefits of Transport Network Expansion Policy in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1005-1027. Doi: 10.25295/fsecon.1216970

Santos Silva, J. M. C. & Tenreyro, S. (2006). The Log of Gravity. *The Review of Economics and Statistics*, 88(4), 641-658.

Tinbergen, J. (1962). *Shaping The World Economy; Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund.

Turkstat. (2021). Foreign trade statistics. Foreign trade by special trade system. Foreign trade by mode of transport. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>. Ülengin, F., Özaydın, Ö., Ülengin, B., Kopp, A., Önsel, S., Kabak, Ö. and Aktaş, E. (2013). Are road transportation investments in line with demand projections? A Gravity-based analysis for Turkey. *Transport Policy*, 29, 227–235. DOI: 10.1016/j.tranpol.2013.07.002.

Wang, C., Lim, M. K., Zhang, X., Zhao, L. & Lee, P. T. W. (2020). Railway and Road Infrastructure in the Belt and Road Initiative Countries: Estimating the Impact of Transport Infrastructure on Economic Growth. *Transportation Research Part A: Policy and Practice*, 134, 288-307.

Wessel, J. (2019). Evaluating The Transport-Mode-Specific Trade Effects of Different Transport Infrastructure Types. *Transport Policy*, 78, 42-57.

World Bank. (2019). PPP in Infrastructure. Country Snapshots - Turkey. World Bank, 2019a. PPP in infrastructure. <https://ppi.worldbank.org/en/snapshots/rankings>.

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;

Giriş: 1. yazar

Literatür: 1. yazar

Metodoloji: 1. yazar

Sonuç: 1. yazar

1. yazarın katkı oranı:80 2. yazarın katkı oranı:20

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; (To be filled if there is more than one author)

Introduction: 1. author

Literature: 1. author

Methodology: 1. author

Conclusion: 1. author

Supervision: 2. author

1st author's contribution rate: %80, 2nd author's contribution rate: %20.

Appendix 1: Gravity Model Data Explanation and Sources

Variable	Explanation	Data Sources
Exports	Export value of goods, in thousand US dollars.	TSI
Imports	Import value of goods, in thousand US dollars.	TSI
Distance	Bilateral distance between capitals of Türkiye and a partner country, measured in km.	CEPII
Common Border	Dummy variable for contiguity between Türkiye and a partner country.	CEPII
Common Language	Dummy variable for a common language between Türkiye and a partner country (spoken by a minimum of 9% of the population).	CEPII
Colonial Relationship	Dummy variable for a colonial relationship between Türkiye and a partner country.	CEPII
GDPPC	GDP per Capita, in current US dollars.	World Bank
Road Investment	Road infrastructure investment, in current Euros.	OECD
Rail Investment	Rail infrastructure investment, in current Euros.	OECD
Airport Investment	Airport infrastructure investment, in current Euros.	OECD
Port Investment	Port infrastructure investment, in current Euros.	OECD
Road Quality	Indicator for road infrastructure quality, ranging between 1 and 7.	GCI (WEF)
Rail Quality	Indicator for rail infrastructure quality, ranging between 1 and 7.	GCI (WEF)
Airport Quality	Indicator for airport infrastructure quality, ranging between 1 and 7.	GCI (WEF)
Port Quality	Indicator for port infrastructure quality, ranging between 1 and 7.	GCI (WEF)
ICT	Percentage of population using the internet.	ITU-D
Government Effectiveness	Indicator of government's ability for quality policy formulation and implementation, ranging between -2.5 and 2.5 from lowest to highest score.	WGI
Corruption Control	Indicator on the degree of abuse of public power to gain private interest, ranging between -2.5 and 2.5 from lowest to highest score.	WGI
Regulatory Quality	Indicator of government's ability for an effective regulatory environment formulation and implementation to reinforce private sector development, ranging between -2.5 and 2.5 from lowest to highest score.	WGI
Liner Shipping Connectivity Index (LSCI)	Index of a country's integration into global markets, measured by benchmarking according to the value of 100 for the highest connected country in the first quarter of 2006.	UNCTAD
Electricity Access	Variable indicating the percentage of population with access to electricity, %.	World Bank
Transport Value Added	Value added by transport sector as a share of GDP.	OECD



Research Article/Araştırma Makalesi

Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği¹

The Time-Varying Causality Relationship between Sukuk, BIST Sustainability Index and Government Bonds: The Case of Turkey

Kaan TÜRKAY², Ömer LİMANLI³, Gülfen TUNA⁴

Öz

Finansal piyasalarda yatırımcıların bir kısmı finansal varlık seçimlerinde sadece getiri ve risken korunma gibi temel fonksiyonları değil, yanı sıra inanç, etik, çevresel etki ve sorumlu yatırım ilkeleri gibi normatif boyutları da dikkate almaktadır. Portföy oluşturma sürecinde bir yandan inanç veya sorumlu yatırım ilkelerini gözetmeleri diğer yandan da risk-getiri tercihlerine ilişkin taşıdıkları kaygılar yatırımcıların varlık seçimlerini güçleştirmektedir. Bu bağlamda, çalışmada, Türkiye’de finansal araç olarak işlem gören Borsa İstanbul (BIST) sürdürülebilirlik endeksi, kamu ihraçlı kira sertifikası (sukuk) ve 10 yıllık devlet borçlanma senedi (devlet tahvili) arasındaki zamanla değişen nedensellik ilişkisini araştırmaktadır. Bununla beraber çalışma sürdürülebilir finans ile İslami finans arasındaki ortak noktalara değinerek sosyal sorumlu yatırım ilkelerini baz alan yatırımcıların varlık seçeneklerini artırabileceklerine dikkat çekmektedir. Bu katkılar çalışmanın önemini oluşturmaktadır. Ampirik analizinde kullanılan veriler 2016-2020 dönemini kapsayan günlük verilerdir. Bulgulara göre, BIST sürdürülebilirlik endeksi ile kira sertifikası (sukuk) arasında iki yönlü, BIST sürdürülebilirlik endeksi ile devlet tahvili arasında tek yönlü (BIST sürdürülebilirlik endeksinden devlet tahviline), devlet tahvili ile kira sertifikası arasında iki yönlü zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Buna göre, ele alınan varlıklar arasındaki dinamik ilişkinin, yatırımcılara fiyat kestirimi yaparken faydalı bilgiler sağlayacağı düşünülmektedir.

Jel Kodları: G11, G17, G41, O16, Q5, N25

Anahtar Kelimeler: İslami Finans, Sürdürülebilir Finans, Sürdürülebilirlik Endeksi, Kira Sertifikası, Sukuk, Sosyal Sorumlu Yatırım (SRI), Finansal Varlık Seçimi

¹ Bu çalışmanın önceki versiyonuna ait özet 12-14 Mayıs 2022 tarihlerinde Konya’da düzenlenen 6. Uluslararası Ekonomi ve Finans Araştırmaları Kongresi’nde (IERFM) sunulmuş ve yayınlanmıştır.

²Doktora Öğrencisi, Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstitüsü, Muhasebe ve Finansman Bölümü, kaanturkay@ogr.sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0325-7031

³ Doç. Dr., Düzce Üniversitesi, Akçakoca Bey Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü, omerlimanli@duzce.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6897-4253

⁴ Prof. Dr., Sakarya Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İşletme Bölümü, geksi@sakarya.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0347-8072



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

Abstract

In financial markets, some investors consider not only basic functions such as return and hedging, but also normative dimensions such as faith, ethics, environmental impact and responsible investment principles. In the process of portfolio construction, investors' asset choices are complicated by their concerns regarding risk-return preferences on the one hand and their beliefs or responsible investment principles on the other. In this context, this study investigates the time-varying causality relationship between the Borsa Istanbul (BIST) sustainability index, government-issued lease certificates (sukuk) and 10-year government bonds (government bonds) traded as financial instruments in Turkey. In addition, it highlights the commonalities between sustainable finance and Islamic finance and emphasizes that investors who base socially responsible investment principles can increase their asset choices. These contributions constitute the importance of the study. The data used in the empirical analysis are daily data covering 2016-2020. According to the findings, a bidirectional time-varying Granger causality relationship is found between the BIST sustainability index and sukuk, a unidirectional Granger causality relationship between BIST sustainability index and government bonds (from the BIST sustainability Index to government bonds), and a bidirectional time-varying Granger causality relationship between government bonds and sukuk. Accordingly, the dynamic relationship between these assets is expected to provide useful information to investors when making price predictions.

Jel Codes: G11, G17, G41, O16, Q5, N25

Keywords: *Islamic Finance, Sustainable Finance, Sustainability Index, Lease Certificate, Sukuk, Socially Responsible Investment (SRI), Financial Asset Selection*

1. Giriş

Doğal kaynaklardaki tükenme işletmelerin ve piyasaların geleceğini tehdit etmektedir. Bu nedenle finansal yaklaşımın; (a) işletmeler için üretim kaynaklarının korunmasına katkı sağlamanın önemine, (b) finansal yatırımcının tercihlerinde çevre korumanın belirleyici olması ve yatırımcının sürdürülebilir alternatifler talep etmesine bağlı olarak sürdürülebilirliği dikkate alması gerekmektedir (Schoenmakere & Schramade, 2018). Yatırımcılar içinde buldukları çevre ve koşullardan etkilendiği için çevresel farkındalık düzeylerinin ve çevresel verilerin (çevre bozulma istatistikleri, küresel salgın haberleri, finansal sıkışıklık verileri gibi) onların finansal işlem kararlarını ve yatırım stratejilerini etkilediği belirtilmektedir (Teng & He, 2020; Tuna, 2021). Yatırımcıların portföy yönetim süreçlerinde sürdürülebilir hedefleri göz önünde bulundurduğu ve varlık seçiminde bu hedeflerle daha uyumlu finansal varlıklara ve projelere öncelik verdiği sıklıkla dile getirilmektedir. Diğer yandan, yatırımcının sürdürülebilirlik ilkelerinin işletmelerce dikkate alınıp alınmadığını takip ediyor olması işletmelerin çevresel strateji ve performanslarını da etkilemektedir (Bueno-Garcia vd., 2022). Bunun bir yansıması olarak, finansal piyasalar üzerinden; ESG fonları, yeşil finansman ürünleri, temiz enerji projeleri gibi sürdürülebilir alanlardaki yatırımlara yönelimde de artış olduğu akademik ve akademi dışı çalışmalarda ifade edilmektedir. Sürdürülebilirlik temalı finansal araçlara olan talebin artışı sürdürülebilir tahvillerin 2021 yılında 1 trilyon dolara ulaşması ve 2015'e göre 20 kat büyümüş olmasından anlamak mümkündür (Şimşek & Tunalı, 2022). Bu durum ise finansal piyasalarda çevreye duyarlı yatırımların bir niş alanı olmaktan çıkıp git gide ana akıma dönüşmesini hızlandırmaktadır (Gangi vd., 2022; Rahim & Mohamad, 2018).

Sürdürülebilir kalkınma hedeflerine yönelik gerekli finansmanın sağlanmasında İslami finansın önemli bir rol oynayabileceği ifade edilmektedir (UNDP, 2022). İslami finanstaki risk paylaşımını esas alma, kumar ve spekülasyon işlemlerden kaçınma, İslam inancında önemli yeri olan zekât ve sadaka verme, İslam ekonomisi kapsamındaki vakıf gibi sosyal faydaya yönelik müesseselerin varlığı gibi örnekler sürdürülebilirlik hedefleriyle uyumludur. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) çeşitli ülkelerde İslami finansal kurumlarla ortak projeler gerçekleştirmektedir (UNDP, 2022). Bu bağlamda, çevreye duyarlı yatırımcılar için sürdürülebilirlik temalı finansal araçlar dışında İslami sermaye piyasaları da önemli bir potansiyele sahiptir.

İslam ekonomisi konseptiyle oluşan İslami finansal piyasalar, özellikle sosyal ve ekonomik çevreyi gözeterek yatırımcılar için önemli avantajlar sunabilmektedir. Bu hususta, Ross (2022), İslami finansal piyasaların özellikle sosyal çevre duyarlılığı açısından yatırımcılar için taşıdığı öneme ve potansiyele dikkat çekmektedir. Bununla beraber İslami finansın sosyal sorumlu yatırım anlayışının kendine has ve mükemmel bir formu olduğunu ifade etmektedir. Duyarlı yatırımcıların bu piyasaları tercih etmesindeki önemli motivasyon kaynaklarından birisi, İslam ekonomisinin sahip olduğu ve sürdürülebilirlik anlayışıyla ilişkilendirilebilecek bazı ilkelerdir. Kaynağını Kur'an-ı Kerim'den ve Hz. Muhammed'in sünnetinden alan bu ilkeler, (Öner, 2018: 72-80; Tabakoğlu, 2005: 79) çevrenin bilinçli kullanımı, israfın önlenmesi gibi doğal çevreye ilişkin vurguları; zekat ve sosyal yardımlaşma üzerinden gelir dağılımında adalet gibi sosyal çevreye yönelik vurguları (Yılmaz & Sırım, 2017: 76-85) ile sürdürülebilirlik hedefleriyle



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

ilişkilendirilebilir. Bahsettiğimiz bu temel ilkeler İslam ekonomisinin ve dolaylı olarak da İslami sermaye piyasalarındaki işleyişin temelini oluşturmaktadır (Tekin, 2017).

İslam ekonomisinin çağdaş uyarılma alanlarından ve İslami finansın en önemli yatırım araçlarından birisi de kira sertifikasıdır⁵. Yaygın olarak “sukuk” terimi ile adlandırılan kira sertifikasının, geleneksel borçlanma senetlerine alternatif olarak İslam dininin kuralları kapsamında tasarlandığı ifade edilmektedir⁶ (Richardson, 2019; Naeem, 2021; Ur Rehman vd., 2022). Kira Sertifikaları Tebliği’nde (2013) kira sertifikası; *“Her türlü varlık ve hakkın finansmanını sağlamak amacıyla varlık kiralama şirketi tarafından ihraç edilen ve sahiplerinin bu varlık veya haktan elde edilen gelirlerden payları oranında hak sahibi olmalarını sağlayan menkul kıymet”* olarak tanımlanmaktadır. Kira sertifikaları kamu veya özel kuruluşlarca ihraç edilebilen bir varlıktır ve ikincil piyasaları mevcuttur (Borsa İstanbul, 2022a).

Kur’an’da, kainatın yaratılışının belli düzenlere (ölçülere) sahip olduğu belirtilmekte, doğal ve sosyal çevre konusunda çeşitli hususlara vurgu yapılmaktadır (Kutval & Kanbir, 2021). Kur’an da çevrenin mevcut dengesinin korunması, çevresel problemlere yol açabilecek fesat ve bozgunculuklar (Bakara suresi, 205. ayet), israftan kaçınma (En’âm suresi, 141. Ayet; A’râf suresi, 31. ayet), emanete riayet etme (Âli İmran suresi, 161. ayet; Enfâl suresi, 27. Ayet), davranışlarda aşırıya gitmeme (Hûd, 11/112) gibi konular bunlara örnek verilebilir. Bireylerin doğaya ve sosyal çevreye karşı sorumluluk bilinciyle hareket etmesi dikkat çekilen temel konulardır. Hz. Muhammed’in çevreyle alakalı örnek davranışlarda ve beyanlarda bulunduğu rivayet edilmektedir. Sancaklı (2001), Hz. Muhammed’in iyiliği teşvik, temizliğin önemi, yeşili koruma ve ağaçlandırma yapma, hayvanlara karşı merhamet, israf ve tahribattan kaçınma gibi hususlardaki yaklaşımlarına dikkat çekmektedir. Bu anlamda, temel bilgi kaynakları itibarıyla bakıldığında İslam’ın gerektirdiği tutum ve davranışların aynı zamanda çevreye duyarlılığı kapsadığını ifade etmek gerekir. Temelinde İslami ilkelerin yer aldığı ifade edilen İslam ekonomisi ve onun boyutları olan İslami finans ve sermaye piyasalarındaki (Tekin, 2017) finansal tekniklerin ve finansal ürünlerin de bu ilkelerle bağıntılı olduğunu ifade etmek mümkündür. Saraç & Karabulut’a (2021) göre İslam ekonomisi, sadece bir kısmın değil tüm paydaşların ortak menfaatinin gözetilmesi, elde edilen refahın adil bölüşümü ve doğal çevrenin korunması anlayışlarını barındırmaktadır. Meseleyi sadece inanç ekseninde değil piyasa mekanizması ekseninde de görmeye çalışarak kira sertifikasının sürdürülebilirlik hedefleri ile bir bağlantısı olabileceği ve bu nedenle çevreye duyarlı yatırımcıların bu varlığı göz önünde bulundurabilecekleri ileri sürülebilir.

Sürdürülebilirlik kavramı, sosyal ve doğal çevreye ilişkin önemli argümanları kapsadığı gibi ekonomik boyutu da içermektedir (Gedik, 2020). Sürdürülebilirlik başta alt gelir grubundakiler olmak üzere, geniş bir kesimin finansal sisteme ve kaynaklara daha adil ve kolay erişimini de hedeflemektedir (Efe, 2021 ; United Nations, 2015: 19). Bu bağlamda kira sertifikasının (sukuk)

⁵ Bu çalışmada, literatürdeki çalışmalar referans alınarak “kira sertifikası” ve “varlık kiralama sertifikası” İslami tahviller olarak tanımlanan “sukuk” kavramıyla eş anlamlı olarak kullanılmıştır (Okulu vd., 2018; SPK, 2022).

⁶ Sukuk, çok sayıda kaynaktan İslami ilkelere göre dizayn edilmiş (Richardson, 2019; Naeem, 2021) borçlanma senetleri olarak geçmektedir. Ancak sukuk/kira sertifikası olarak adlandırılan ve farklı türleri de bulunan bu varlıkların İslami ilkelere tam olarak uygun olup olmadığı hususunda (özellikle uygulama alanında) çeşitli tartışmalar da mevcuttur (Aktaş, 2017). Bu tartışmalar bu çalışmanın kapsamı dışındadır.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

inanç temelli çekincelere çözüm sunarak finansal piyasalara erişim fırsatlarının artırılmasına katkı sağlayabileceği ileri sürülebilir.⁷ Hem firmalar için faizsiz bir fon kaynağı olması hem de faizli getiriye alternatif arayan yatırımcılar için önemli bir finansal enstrüman olması bu iddianın temel dayanaklarından biridir. Ancak Richardson (2019) sukuklar üzerine hazırladığı çalışmada İslami finans piyasasının etik ve dini temellerinden uzaklaştığına dair eleştiriye maruz kaldığını belirtmektedir. Bu nedenle sorumlu finansal bir varlık olarak hem doğrudan etik amaçlara hem de daha geniş bir sosyal etki alanına sahip olabilecek “sorumlu finans sukuku” olarak ifade ettiği bir sukuk türüne dikkat çekmektedir. Bahsettiği bu sorumlu finans sukuku piyasasına da eleştiriler getiren Richardson (2019) sorumlu finans sukukunun geliştirilmesinin, İslami finans teorisi ile pratiğini uzlaştırmaya yönelik bir adım olabileceğini ifade etmektedir. Bu sukuk türüne örnek olarak günümüzdeki yeşil sukuklar verilebilir. Bu enstrümanların artan kullanımıyla, İslami finans piyasasındaki ihraççıların ve yatırımcıların sadece yasal formda İslam hukukuna uygun değil, aynı zamanda olumlu toplumsal hedefleri kolaylaştıran finansal işlemlere de aktif bir şekilde katılabileceklerini belirtmektedir (Richardson, 2019). Elbette günümüzde sukuk piyasasındaki gelişme yeni sukuk türlerinin de gelişimine zemin hazırlamaktadır. Sukuk piyasasında henüz yeni olmalarına rağmen yeşil sukuklar sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik hedefleri bağlamında çeşitli çalışmalara konu edilmektedir. Türkiye’deki uygulamalarda ise henüz çok yeni bir sukuk türüdür. Bu nedenle, Türkiye finansal piyasaları üzerine yapılan bu çalışmanın analizinde de daha uzun veri setine sahip olan kamu kira sertifikası değişkeni olarak alınmıştır.

Kira sertifikalarının (sukuk) finansal piyasalardaki yatırımcılar için doğal ve sosyal çevreye duyarlılık bağlamında çok güçlü bir alternatif olduğunu iddia etmek mümkün gözükmemektedir.⁸ Ancak belirtilen gerekçeler doğrultusunda kira sertifikasının, ekonomik ve sosyal boyutlara temas edebilme potansiyeli olan ve bu potansiyeli sayesinde de çevreye duyarlı yatırımcıların ilgisini çekebilecek bir finansal araç olduğu da açıktır.

Kira sertifikasının sürdürülebilirlik kapsamında değerlendirilen fonlar ve endekslerle (örneğin EGS fonları ve sürdürülebilirlik endeksleri gibi) etkileşimine dair literatür oldukça sınırlıdır. Bu etkileşimi teorik ve çıkarımsal olarak ortaya koymak önemli bir katkıdır. Aynı zamanda bu ilişkiyi ampirik olarak irdeleyip buna dair bulguları ortaya koymak; (a)sürdürülebilirlik hedefleri ile İslami finans arasındaki olası ilişkinin niteliği, (b)kira sertifikasının sürdürülebilirlik hedefleri bağlamındaki rolü ve (c) kira sertifikasının sürdürülebilirlik temalı finansal varlıklarla birlikte gösterdiği performansın ölçülmesi gibi konularda literatüre katkı sağlayacaktır. Bahsedilen bu katkılar da bu çalışmanın önemini oluşturmaktadır.

Yatırımcılar portföylerini oluştururken sadece riskli varlıkları değil aynı zamanda risksiz varlıkları da portföylerinde bulundurabilmektedir (Altay, 2012). Yatırımcının risk iştahı veya işlem yaptığı dönemdeki piyasa koşulları bu çeşitliliği artırabilmektedir. Hem risk yönetimini

⁷ Kira sertifikaları paylara bölünerek ihraç edilebilen varlıklar olduğu için, düşük sermaye miktarına sahip yatırımcılar için de önemli bir alternatif olmaktadır (BORSA İstanbul, 2022b).

⁸ Kira sertifikalarının (sukuk) İslami ilkelere uygun şekilde dizayn edilerek bu ilkelere dayalı ekonomik ve sosyal projelere fon aracılığı yapacağı düşünülebilir. Ancak günümüzde kamu ve özel kesimden çok sayıda işletme kira sertifikası ihraç edilmektedir. Bu nedenle kira sertifikası yoluyla sağlanan fonun ne gibi projelere kanalize edildiği dikkate alınması gereken kriterlerden biri olabilir.

etkin kılmak isteyen yatırımcılar hem de özellikle risk iştahı düşük yatırımcılar için tahviller önemli bir finansal varlıktır. Tahviller; devletler, özel şirketler, kamu iktisadi kuruluşları, belediyeler gibi çeşitli kurum ve kuruluşların ihraç ettiği ve vadesi bir yıldan uzun olan bir borçlanma aracıdır. Tahvillerin, yatırımcılarına belli bir vade sonunda belirlenmiş bir oran üzerinden getiri taahhüt ettiği için hisse senedi gibi değişen getirili menkul kıymetlere göre daha risksiz oldukları ifade edilmektedir. Farklı türlere sahip tahviller finansal piyasalarda geniş bir pazar hacmine sahiptir (Korkmaz & Ceylan, 2006; Karan, 2013). Devlet tahvilleri, başlı başına bir yatırım aracı olmakla beraber risk yönetiminden finansal varlıkların getiri performanslarının ölçümüne kadar çeşitli süreçlerde önemli bir gösterge olarak da kullanılabilen bir finansal varlıktır. Çevreye duyarlı yatırımcıların portföyleri içerisinde kamunun ihraç ettiği devlet tahvillerinin de yer alması oldukça olası bir senaryodur. Kamunun fon ihtiyacı çok çeşitli amaçlara yönelik olarak ortaya çıkmış olabilir. Bunlar içerisinde çevre ve sosyal projelere yönelik bir amacın güdülebileceği ihtimali de mevcuttur. Bu çalışmanın veri setinin alındığı Türkiye'deki finansal piyasalarda "yeşil tahvil" varlıkları henüz çok yeni olduğu için bu çalışmada geleneksel bir devlet tahvili ele alınmıştır⁹. Bu çalışmanın sonuçlarından birisi gözlem tarihi aralığında bir devlet tahvilinin bir sürdürülebilirlik endeksi ile bir kira sertifikasının birbirlerine ait fiyat kestiriminde yatırımcılara fayda sağlayıp sağlamadığına dair bulgulardır. Aynı zamanda bu çalışma, teorik çalışmalardan yola çıkarak, sosyal sorumlu yatırım ilkelerini baz alan yatırımcıların varlık seçimlerinde İslami finansal araçları da alternatif olarak değerlendirebileceklerini vurgulamaktadır.

Bu çalışmada genel olarak, sürdürülebilirlik endeksi, kira sertifikası ve geleneksel tahviller arasında nedensellik test edilmektedir. Nedenselliğin analizinde zamansal değişimi de dikkate alarak "Zamanla Değişken Granger Testi" kullanılmaktadır. Bununla beraber bu çalışma, İslami finansal piyasaların önemli bir yatırım aracı olarak görülen "kira sertifikası (sukuk) sürdürülebilirlik hedeflerine uyumlu alternatif bir finansal araç olabilir mi?" sorusunu da ilgili literatürün ve araştırmacıların gündemine taşımayı amaçlamaktadır.

2. Literatür Taraması

2.1. Çevreye Duyarlı Yatırım Perspektifinden Sürdürülebilirlik Endeksleri

Sürdürülebilirlik endeksleri, belirli bir şirketin doğal ve sosyal çevreye yönelik sorumluluklarını ölçen araçlardır (BBVA, 2022). Bu araçlar, şirketlerin karar süreçlerinde ve faaliyetlerinde çevresel ve sosyal sorumluluklara ve kurumsal yönetişime ne ölçüde değer verdikleri hakkında yatırımcılara bilgi sağlamak için oluşturulmuş endekslerdir (Andreu-Pinillos vd., 2020). Bu endeksler, bağımsız uzman kuruluşlar tarafından, farklı zaman dilimlerinde, çevresel kriterler üzerinden değerlendirme yaparak sürdürülebilirlik performansı yüksek şirketleri belirler (BBVA, 2022).

Küresel ölçekte çok sayıda sürdürülebilirlik ana temalı endeks vardır. Bunlar sınıflandırılırken temsil alanı veya etki gücü gibi çeşitli kriterlere göre listelenebilir. Bu endeksler farklı türlerde

⁹ Türkiye'de yeşil tahvil ihracı ilk olarak özel sermaye iştiraki Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş. tarafından 2016 yılında gerçekleştirilmiştir (Menteşe, 2021; Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, 2022).

veya etiketlerde işlem görseller de (örneğin; Domini 400 Sosyal Endeks, DJ Sürdürülebilirlik Endeksi ve FTSE4 Good Endeksi) esas itibarıyla geleneksel endekslerden farklı bir odağa sahiptir (BBVA, 2022). Ancak uygulamada sürdürülebilirlik konsepti içerisinde ulaşılmak istenen bütün amaçların tek bir endeks kapsamında yer aldığını söylemek zordur. Bazı sürdürülebilirlik endekslerinin kapsamında yer alan firmaların iş modelleri veya sektörleri tartışmalı bir duruma neden olabilmektedir. Tablo 1’de sürdürülebilirlik temalı farklı isimli endeksler ve bu endekslerde yer alan şirketlerinin faal olduğu ana/alt sektörler verilmiştir (BBVA, 2022). Bu tabloda görüldüğü üzere sürdürülebilirlik temalı endekslerden bazılarının nükleer üretim, alkol, tütün gibi sosyal ve ekolojik çevre açısından tartışmalı sektörlerde yer alan işletmeleri de kapsadığı görülmektedir. Yine de mevcut piyasa koşulları içerisinde bu endekslerin geleneksel endekslere göre daha sürdürülebilirlik eksenli bir varlık kompozisyonu hedeflediği söylenebilir.

Tablo 1: Sürdürülebilir Temalı Küresel Ölçekli Endeksler ve Sektör İçerikleri*

Endeks Grubu	Birleşmiş Milletler (UN) Küresel İttihak Sözleşmesi	Tartışmalı Silahlar	Mevcut Bilinen Silahlar	Nükleer Güç	Geleneksel olmayan petrol ve gaz arama faaliyetleri	Termal Kömür	Alkol	Tütün	Kumar	Pornografi	Genetiği Değiştirilmiş Organizmalar
Dow Jones Sustainability	VAR	YOK	YOK	YOK	VAR	VAR	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR
DAX ESG	YOK	YOK	VAR	YOK	VAR	YOK	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR
FTSE ESG Low Carbon Select	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR	YOK	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR
FTSE Global Choice	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR
MSCI Climate Change ESG Select	YOK	YOK	VAR	YOK	YOK	YOK	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR
MSCI ESG Enhanced Focus	YOK	YOK	YOK	VAR	VAR	YOK	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR
MSCI ESG Leaders	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR	VAR	YOK	YOK	YOK	VAR	VAR
MSCI ESG Screened	YOK	YOK	YOK	VAR	YOK	YOK	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR
MSCI ESG Universal	YOK	YOK	VAR	VAR	YOK	YOK	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
MSCI Select ESG Rating and Trend Leaders	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR	VAR	YOK	YOK	YOK	VAR	VAR
MSCI SRI	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK
S&P ESG	YOK	YOK	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR
Solactive Core	YOK	YOK	VAR	VAR	VAR	YOK	VAR	VAR	VAR	VAR	VAR
STOXX SRI	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	YOK	VAR

Kaynak: justETF (2022) * VAR: Endeks içeriğinde o sektörde faal olan firmalar var, YOK: Endeks içeriğinde o sektörde faal olan firma yok.

2.2. BIST Sürdürülebilirlik Endeksi

BIST sürdürülebilirlik endeksi, Borsa İstanbul'da işlem gören ve yüksek kurumsal sürdürülebilirlik performansı sergileyen şirketlerin paylarının yer aldığı bir endekstir. Bu endeksin oluşturulmasındaki amaçlardan birisi, Borsa İstanbul'da işlem gören şirketlerin sürdürülebilirlik konusunda gelişmelerine, bilgi ve deneyimlerine katkı sağlamaktır. Böylece Borsa İstanbul kurumsal olarak, bünyesinde işlem gören işletmelerin çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularında gelecekte ortaya çıkabilecek riskleri minimize etmek için bugünden geleceğe yönelik politika ve stratejiler oluşturabilmelerine katkı sağlamayı hedeflemektedir (Borsa İstanbul, 2022c). Endeks, 2014 yılından bu yana hesaplanmaktadır. Borsa, endekse alınacak şirketlerin belirlenmesinde, 2021 yılında Refinitiv Enformasyon LTD. ile uluslararası işbirliği yapmış ve bu tarihten itibaren Refinitiv'in sürdürülebilirlik değerlendirme kriterleri baz alınmaya başlanmıştır (Borsa İstanbul, 2022c).

BIST sürdürülebilirlik endeksinde, yıl içinde 3 aylık çeyreklikler (Ocak-Mart, Nisan-Haziran, Temmuz-Eylül, Ekim-Aralık) olmak üzere toplamda 4 dönem teşkil edilmektedir. BIST 30 endeksinden şirketlerle başlanan endekse zaman içerisinde alt endekslerden de gönüllü katılım alınmaya başlanmıştır. Sürdürülebilirlik endeksinde yer almak isteyen şirketlerin sağlaması gereken koşullar şunlardır:

- Genel sürdürülebilirlik puanının en az 50 olması,
- Değerlendirmede yer alan her bir ana başlık puanının en az 40 olması,
- Değerlendirme kategorilerine ait puanlardan en az 8'i 26 puan veya daha üstü bir puana sahip olması.

Çevreye duyarlı yatırımcılar açısından BIST sürdürülebilirlik endeksinin sahip olduğu cazibe, endeksten beklenen katkılardan da anlaşılabilir. Borsa İstanbul'un, endeksten beklediği katkılar şu şekilde sıralanabilir (Borsa İstanbul, 2022c):

- *“Endeksin hesaplanmaya başlamasıyla, kurumsal risklerini ve fırsatlarını etkin bir şekilde yönetebilen şirketlere rekabet avantajı sağlanırken, sermaye piyasamıza, şirketlerin yeni sermaye çekebilmeleri ve uygun koşullarla finansman sağlayabilmeleri için üzerine yeni yatırım ürünleri geliştirilebilen yeni bir endeks sunulmuş olmaktadır.*
- *Endeks, şirketlerin küresel ısınma, doğal kaynakların tükenmesi, su kaynaklarının azalması, sağlık, güvenlik, istihdam gibi Türkiye ve dünya için önemli olan sürdürülebilirliğe ilişkin meselelere nasıl yaklaştıklarını ortaya koymakta, yaptıkları faaliyetlerin ve aldıkları kararların bağımsız bir gözle değerlendirilmesini ve bir anlamda tescil edilmesini sağlamaktadır.*
- *Endeks, şirketlere kurumsal sürdürülebilirlik performanslarını yerel ve küresel anlamda karşılaştırma imkânı vermektedir. Endeks ile ayrıca iyileştirme yapmak ve yeni hedefler belirlemek için şirketlere bir performans değerlendirme aracı sunulmuş olmakta, kurumsal şeffaflık ve hesap verebilirlikleri ile sürdürülebilirlik konularına ilişkin risk yönetim becerilerini geliştirme imkânı sağlanmış olmaktadır. Bunun da şirketler için bir rekabet fırsatı yaratacağı, endekse alınan şirketlerin kamuoyu nezdinde bilinirliklerini ve itibarlarını artıracacağı düşünülmektedir.*

Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

- *Endeks, yatırımcılar için sürdürülebilirlik ve kurumsal sosyal sorumluluk ilkelerini benimseyen şirketleri ayırt edip bu şirketlere yatırım yapmalarını sağlayacak bir araç, varlık yöneticileri için sürdürülebilirlik ilkelerine dayalı fonlar, borsa yatırım fonları ve yapılandırılmış ürünler gibi çeşitli finansal ürünler çıkarmaları için bir gösterge sunmaktadır.*
- *Günümüzde sorumlu yatırımların büyük bir kısmı kurumsal yatırımcılar tarafından gerçekleştirilmektedir. Sürdürülebilirlik endeksi bu alanda yatırım yapan fonların kurulmasını teşvik edecek, endekse dahil olan şirketlerin bu tür fonlardan pay almasını kolaylaştıracaktır.”*

BIST sürdürülebilirlik endeksinde yer alan firmaların ana sektörel dağılımı Tablo 2’de verilmektedir. Listede ağırlıklı olarak sınai ve mali sektörler yer almaktadır. Tartışmalı alanlardan olan tütün, alkol ve savunma sektörlerinden de az sayıda firma listede yer almaktadır.

Tablo 2: BIST Sürdürülebilirlik Endeksindeki Firmaların Sektörel Dağılımı

Ana Sektörler	*BIST Sürdürülebilirlik Endeksinde 65 firma yer almaktadır (Ağustos 2022 tarihli verilere göre).			Ana Sektörler	
	Alt Sektörler	Alt Sektörler		Firma Sayısı	Endeksteği Ağırlığı %
		Firma Sayısı	%		
Hizmetler	<i>Enerji</i>	4	6,2	10	15,4
	<i>İnşaat</i>	2	3,1		
	<i>Lojistik</i>	2	3,1		
	<i>Telekomünikasyon</i>	2	3,1		
Mali	<i>Holdings</i>	9	13,8	21	32,3
	<i>Banka</i>	9	13,8		
	<i>GMYO</i>	1	1,5		
	<i>Sigorta</i>	2	3,1		
Sınai	<i>İmalat (Hammadde Taş/Toprak)</i>	2	3,1	25	38,5
	<i>Kimya</i>	5	7,7		
	<i>Gıda, İçecek (tütün, alkol içerikli)</i>	1	1,5		
	<i>Gıda, İçecek</i>	5	7,7		
	<i>Cihaz/Araç (makine)</i>	3	4,6		
	<i>Cihaz/Araç (otomotiv)</i>	5	7,7		
	<i>Metal (hammadde: demir-çelik)</i>	3	4,6		
	<i>Tekstil</i>	1	1,5		
Teknoloji	<i>Savunma</i>	1	1,5	3	4,6
	<i>Bilişim</i>	2	3,1		
Ticaret	<i>Perakende</i>	5	7,7	6	9,2
	<i>Toptan</i>	1	1,5		
TOPLAM		65	100	65	100

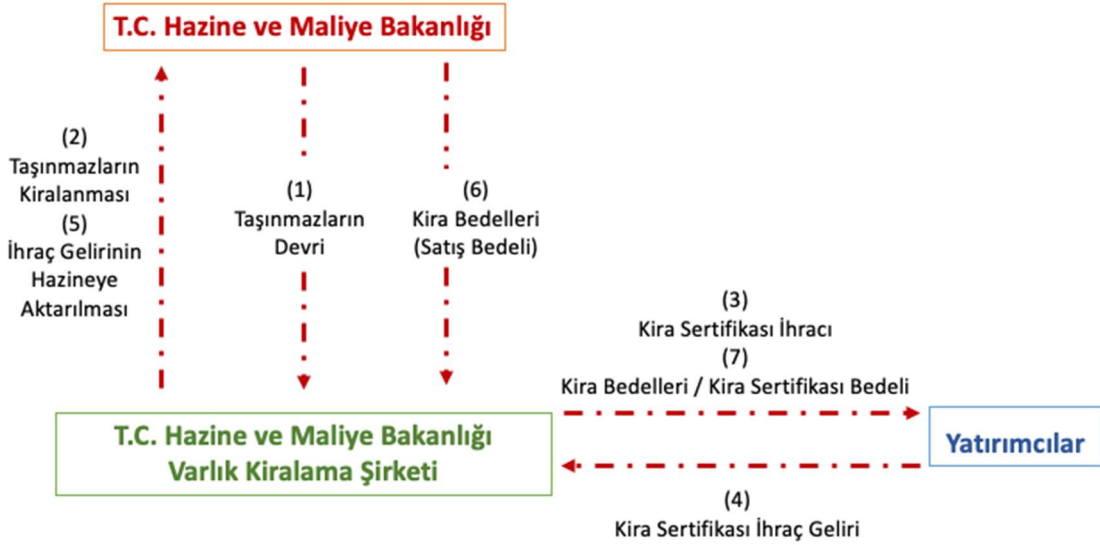
Kaynak: KAP (2022).

2.3. Sürdürülebilir Bir Finansal Araç Olarak Kira Sertifikası (Sukuk)

Kira sertifikası, faizsiz getiri sağlamak isteyen yatırımcılar için önemli bir finansal araçtır. Bununla birlikte, Madani vd. (2020) çeşitli çalışmalardan aktardığına göre, özellikle küresel finansal krizle sonrasında devletlerin ve şirketlerin faiz temelli sisteme karşı alternatif arayışları

olmuş ve bundan dolayı da sukuklar büyük bir ilgiyle karşılaşmıştır. Bir yandan yatırım aracı olarak fon arzına diğer yandan bir finansman aracı olarak fon talebine aracılık edebilen kira sertifikaları (sukuk), hem geleneksel finansal sistemde hem de İslami finansal piyasalarda büyük bir işlem potansiyeline sahiptir. Sermaye Piyasası Kurulu'nun tanımına göre kira sertifikası (sukuk); "özel sektör şirketlerinin (kaynak kuruluş), bir "Varlık Kiralama Şirketi" (VKŞ) aracılığı ve devret-kirala-devral yöntemiyle, mülkiyetlerindeki veya kiralamak suretiyle devralacakları varlıkları kullanarak finansman sağlamalarına imkan veren bir enstrümandır" (SPK, 2022). Kira sertifikalarının işleyişi, tahvillerin işleyişine benzetilmektedir. Ancak kira sertifikaları (sukuklar) varlığa dayalı menkul kıymetlerdir (Altaş, 2008) ve dayanak varlıklar likidite kabiliyetine sahip fiziksel varlıklar olduğu için vade sonunda dayanak varlığın cari fiyatı dikkate alınmaktadır (Ballı vd., 2021). Bu özelliğinden dolayı kira sertifikaları geleneksel tahvillere göre daha güvenli bir alternatif olarak değerlendirilmektedir (SPK, 2022). Bu varlığın en önemli özelliklerinden biri de yatırımcısına faiz geliri değil kira geliri sağlamasıdır. T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın yatırımcılar için paylaşmış olduğu bir kira sertifikası kılavuzundan alıntılanmış işleyiş şeması Şekil 1'de yer almaktadır. Görüldüğü üzere söz konusu bakanlık kaynak kuruluş olarak elindeki bir gayri menkul varlığı dayanak kullanarak varlık kiralama şirketi üzerinden yatırımcılardan fon sağlamak ve yatırımcılar da sözleşme boyunca bu varlıktan kira geliri elde etmektedir.

Şekil 1: Kira Sertifikası Örnek İşleyiş Şeması



Kaynak: T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı (2020)

İslami sermaye piyasalarının sahip olduğu mevcut dinamikler ve sunduğu alternatifler yatırımcıların dikkatini çekebilmekte ve böylece bu alternatifler finansal karar süreçlerine etki edebilmektedir (Arfaoui vd., 2022). İslami sermaye piyasalarında yaşanan sürekli ilerlemede, yüksek oranlı büyüme rakamlarına ulaşan kira sertifikalarının (sukukların) (Saeed vd., 2021) payı büyüktür (Arfaoui vd., 2022). İlk olarak Malezya'da 2000 yılında ihraç edilmeye başlayan sukuklar zaman içinde oldukça popüler bir finansal araç olmuştur (Ganti, 2022). Sadece nüfusunun çoğunluğu Müslüman olan ülke/bölge piyasalarında değil aynı zamanda Londra gibi



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

önemli finans merkezlerinde de sukuklar işlem görmektedir (QNB Finansinvest, 2022). Türkiye'deki sermaye piyasalarında da, sukuk gibi İslami finansal varlıklar, alternatif bir finansal araç olarak piyasadaki hareketliliğe katkı sağlamaktadır (Arzova & Şahin, 2019).

Sukuk piyasasının küresel piyasalardaki kriz veya artan oynaklık ortamlarında pozitif performans gösterdiği ifade edilmektedir. Bununla birlikte, portföy yönetiminde, hem düşük oynaklık hem de sürdürülebilir büyüme trendine sahip olma gibi avantajları nedeniyle, sukukun portföy çeşitlendirmede faydalı bir tercih olabileceği belirtilmektedir (Arfaoui vd., 2022). Zira, finansal piyasalarda çeşitli sukuk türleri mevcuttur (Arzova & Şahin, 2019; Çikot, 2012; Tekin, 2017). Bu çeşitlilik İslami finans sisteminde faaliyet gösteren başta katılım bankaları olmak üzere çeşitli finansal kurumların fon toplama veya kullandırma yöntemleri çerçevesinde şekillenebilmektedir.

Çevresel sorunlar bağlamından ele alındığında literatürde son yıllardaki çalışmalarda yeşil sukukların da artan bir ilgiyle araştırmalara konu edildiği görülmektedir (Rahim & Mohamad, 2018). Yeşil sukuklar sürdürülebilir ve iklime dirençli büyümenin ve de çevre dostu projelerin finansmanı için tasarlanmıştır. Bu nedenle, sadece teorik zeminde değil aynı zamanda finansman sağladığı projelerin niteliği göz önüne alındığında da yeşil sukukların geleneksel sukuklara göre çok daha çevreci olduğu ifade edilebilir. Yeşil sukuklar Türkiye'deki piyasalar için henüz yeni sayılabilecek araçlardır. Bu nedenle bu çalışmada daha geniş bir veri setine sahip kira sertifikası (sukuk) analize konu edilmektedir.

İslami finansal piyasalara yönelik oluşturulan endekslerden iki tanesi Tablo 3'te örnek olarak verilmiştir. Tabloda Dow Jones Dünya İslami Endeksinde ve MSCI Dünya İslami Endeksinde yer alan firmaların ana sektörel dağılımı listelenmektedir. Görüldüğü üzere buradaki iş kolları yukarıda yer alan Tablo 1'deki sürdürülebilirlik endeksi örneğindeki sektörlerle göre daha az tartışmalı sektörleri barındırmaktadır.

Tablo 3: DJ ve MSCI Küresel İslami Endekslerindeki Firmaların Sektörel Dağılımı

Endekste Yer Alan Firmaların Sektörü	Dow Jones Dünya İslami Piyasalar Endeksi (%)	MSCI Dünya İslami Endeksi (%)
Teknoloji	34,8	16,7
Sağlık	15,9	22,6
Endüstriyel	13,8	10,8
Müşteri İhtiyaçlarına Yönelik Ürünler	11,6	12,3
Müşteri Servisleri	9,3	-
Temel Materyaller	5,2	14
Finansal	4,6	0,03
Enerji, Gaz ve Petrol	3,7	18,3
Kamu İşleri	0,5	1,9
Telekomünikasyon	0,4	1
Emlak	-	2,4

Kaynak: MSCI (2022) ve SPGlobal (2022)

Kira sertifikalarını (sukuk) konu eden çok sayıda çalışma mevcuttur. Yapılan çalışmalar konunun farklı boyutlarını anlamaya imkân vermektedir. Endekslenme ve kullanılan finansman çeşidine göre sukukun türleri ve vergilendirilmesi (Yakar vd., 2013), tarım sektöründe kira sertifikalarının kullanımı ve muhasebeleştirilmesi (Arzova & Şahin, 2019), sektörel kira ortaklıkları ve altına dayalı kira sertifikası (Keleş, 2019), devlet ve özel sektör tahvillerinin global sukuk tahvillerine etkisi (Şarkaya İçelloğlu, 2019), ortaklığa dayalı sukukun uygulanma esasları ve çevre duyarlı yatırımcı açısından önemi (Saraç & Karabulut, 2021), yeşil sukukun özellikleri ve kullanım alanları (Yazıcıoğlu & Baştan Töke, 2022) konunun ele alınışıyla ilgili güncel örneklerdir.

2.4. Sürdürülebilirlik Endeksleri, Kira Sertifikası ve Tahvil İlişkisi

Kira sertifikalarının sürdürülebilirlik endeksleriyle ilişkisi önemli bir tartışma alanıdır. İlgili literatür daha çok sürdürülebilirlik endekslerinin hangi parametrelere duyarlı olduğunu tartışmaktadır. Drimbetas vd. (2010) çalışmalarında ABD'nin Dow Jones Sürdürülebilirlik Endeksi (DJSI), Dow Jones Large Cap Endeksi (DJUSL), Dow Jones Mid-Cap Endeksi (DJUSM) toplam getirileri ile ham petrol, Yen/Dolar kur paritesi, 10 yıllık tahvil değeri ve tarım dışı istihdam verileri arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Çalışmada 1 Ocak 2000-31 Ocak 2008 dönemi aylık verilerini kullanarak GARCH testleri uygulamışlardır. Sonuç olarak, ham petrolün incelenen üç hisse senedi endeksini negatif ancak 10 yıllık tahvil değerlerini pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Sariannidis vd. (2016) çalışmalarında, ham petrol fiyatlarının Dow Jones Euro Bölgesi Sürdürülebilirlik Endeksi'nin (DJSI) getirileri üzerindeki etkisini incelemektedirler. Kasım 2001-Mart 2015 tarih aralığındaki veriler kullanılarak GARCH modeli ile yapılan analizin sonucuna göre, petrol fiyatlarındaki oynaklığın yanı sıra petrol getirilerindeki artış, söz konusu endeks değerinde düşüşe yol açmaktadır. Lopez vd. (2007) çalışmalarında sürdürülebilirlik endeksinde yer alan şirketler üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Sonuçta göre şirketlerin bu endekslerde yer alması onların performansı üzerinde etkilidir, kısa vadeli etkisinin ise olumsuz yönlü olduğu belirtilmiştir. Roslen vd. (2021) çalışmalarında yeşil sukuklar ile geleneksel sukukların (yeşil olmayan) ortalama getirilerini incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda yeşil sukukların geleneksel sukuklara göre daha yüksek ortalama getiri sunduklarını raporlamışlardır.

Sürdürülebilirlik endeksleri ve BIST sürdürülebilirlik endeksi ile ilgili diğer çok sayıda çalışmada, bu endeksler kapsamında yer alan şirketlere ilişkin çeşitli performans analizleri yapılmaktadır. Aracı & Yüksel (2016) çalışmalarında BIST sürdürülebilirlik endeksinde yer alan işletmelerin sürdürülebilirlik raporları kullanılarak, bu işletmelerin meydana getirdiği sürdürülebilir katma değerlerini hesaplamışlardır. Özman (2022) çalışmasında, Türkiye'deki finansal piyasalarda sürdürülebilir yatırım fonlarına (ESG) olan yatırımcı talebinin ortaya konulmasını amaçlamıştır. Bu amaçla, BIST-100 (XU100) ve BIST sürdürülebilirlik endeksi (XUSRD) serilerine ait 2014-2022 yılları arasındaki verileri kullanarak, endeksler arasındaki getiri performansı, risk düzeyi ve korelasyon hesapları yapılmıştır. BIST 100 endeksinin 2015-2018 tarihleri arasında BIST sürdürülebilirlik endeksinden daha iyi bir performans sergilediği, risk düzeyine bakıldığında BIST sürdürülebilirlik endeksine ait standart sapmanın BIST 100 endeksinden daha yüksek olduğu, BIST sürdürülebilirlik endeksinin volatilité bandınının BIST 100 endeksi volatilité bandına göre daha geniş olduğu bulguları paylaşılmıştır. Çalışmanın sonucunda BIST 100 endeksine

yatırım yapan yatırımcılar için BIST sürdürülebilirlik endeksinin finansal korunma (hedging) aracı olarak değerlendirilemeyeceği ifade edilmiştir. Özçim (2022) çalışmasında BIST sürdürülebilirlik endeksi ile makro ekonomik değişkenler arasındaki volatilité etkisini incelemiştir. Makroekonomik değişkenlerin BIST sürdürülebilirlik endeksi volatilitesi üzerindeki etkisini incelemek için Brent petrol fiyatı, TL mevduatlarının toplam mevduat içindeki oranı ve döviz kurlarını kullanılmıştır. Çalışmanın analizinde kullanılan veriler 07.11.2014-13.08.2021 tarih aralığındaki haftalık verilerdir. Analizde, E-GARCH modelleri kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre, BIST sürdürülebilirlik endeksinin volatilitesi üzerinde, Brent petrol fiyatı nötr (etkisi yok), döviz kuru pozitif, faiz oranı ise negatif etki göstermektedir. Hammoudeh, Ajmi & Mokni (2020) çalışmalarında 30 Temmuz 2014- 10 Şubat 2020 dönem aralığında yeşil tahviller ile ABD konvansiyonel tahvilleri, WilderHill temiz enerji hisse senedi endeksi ve CO₂ emisyon tahsisat fiyatı gibi finansal ve çevresel değişkenler arasındaki nedensellik ilişkileri incelemiştir. ABD 10 yeşil tahvillere doğru önemli bir nedensellik olduğu, CO₂ emisyon tahsisat fiyatından yeşil tahvillere doğru zamana göre değişen önemli bir nedensellik olduğu, temiz enerji endeksinden yeşil tahvillere giden çok sınırlı bir nedenselliğin olduğu raporlanmıştır. Çalışmanın sonuçları, politika yapıcıların, yeşil tahvil piyasasına ilişkin politikalarını uygulamaya çalışırken, geleneksel tahvillerin güçlü tahmin gücünü ve CO₂ emisyon tahsisat fiyatını göz ardı etmemeleri gerektiğini ifade etmiştir. Yatırımcılara da bir dönem boyunca mevcut olabilen ve başka bir dönemde ise mevcut olmayan dinamik nedenselliği de hesaba katmalarını önermektedir.

Sukuklarla tahvil arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar içinde, Ariff & Safari (2012) sukuk ve tahvillerin yatırımcılarına vadeye kadar sağlayabileceği getirilerini incelemiştir. Sukuk getirileri ile tahvil getirileri arasında anlamlı bir fark olduğu ve bu varlıkların getirileri arasında Granger nedensellik ilişkisinin bulunmadığını raporlamışlardır. Şarkaya İçelliöğlü (2019), S&P ABD Devlet Tahvili Endeksi ile Dow Jones AAA Dereceli Sukuk Toplam Getiri Endeksi ve S&P 500 Tahvil Endeksi ile S&P Global Yüksek Getirili Sukuk Endeksi arasındaki kısa ve uzun dönemli ilişkileri test etmiştir. Çalışmanın sonucuna göre, ABD'nin hem devlet tahvili hem de özel sektör tahvili endeksleri global sukuk endekslerini etkilemektedir. İlhan (2021), kira sertifikası; faiz, döviz kuru ve hisse senedi piyasasından kaynaklanan risklere karşı korunaklı ve portföyde dengeleyici bir finansal varlık olabilir mi? sorusuna yanıt bulmak için, kira sertifikası ile 2 yıllık devlet tahvili, döviz kuru ve BİST 100 endekslerinin performanslarını karşılaştırmıştır. 2006-2020 dönemi için Sharpe, Bilgi ve Sortino performans oranları üzerinden kira sertifikasının, 2 yıllık tahvil faiz oranının, ABD doları/TL döviz kuru ve BİST 100 endeksinin performansları analiz edilmiştir. Çalışmanın bulgularına göre, analize tabi tutulan 5 dönemin dördünde ölçümlenen performans oranları, kira sertifikası fonunun hisse senetleri, döviz kuru ve faiz oranı riskine karşı korunaklı bir yapıya sahip olduğunu göstermiştir. Özellikle de 2008-2010 küresel kriz ve sonrasındaki toparlanma döneminde bu durum daha güçlü şekilde gözlemlenmiştir. Devlet tahvili ile BIST 100 endeksi arasında yapılan çalışmalara bakıldığında Şişman (2020) çalışmasında 2 yıllık devlet tahvili ile BIST 100 endeksi arasındaki Granger nedensellik ilişkisini incelemiştir. Çalışmanın sonucuna göre 2 yıllık devlet tahvili ile BIST 100 endeksi arasında Granger nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Koyuncu (2018) çalışmasında Türkiye ekonomisine ait makro ekonomik değişkenler ile BIST 100 endeksi arasındaki ilişkiyi

incelemiştir. Elde ettiği sonuçlar içerisinde faiz oranlarının BIST 100 endeksini negatif yönde etkilediği raporlanmıştır.

BIST sürdürülebilirlik endeksi, kira sertifikası (sukuk) ve devlet tahvili arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi kuran bir çalışmaya rastlanmamış olursa da bu durum bu çalışmanın kısıtlarından kaynaklanmış olabilir. Kira sertifikasının kavramsal olarak çevreye duyarlı bir modelinin üretilebilmesi (Saraç & Karabulut, 2021), buna bağlı olarak yeşil sukuk kavramının ve uygulamalarının oluşmuş olması (Rahim & Mohamad, 2018) bu aracın diğer finansal değişkenlerle etkileşimini sorgulamayı gerekli kılmaktadır.

Belirtilen örneklerden hareketle BIST sürdürülebilirlik endeksi, kira sertifikası (sukuk) ve devlet tahvili arasında şu hipotezler test edilmek istenmektedir:

H₀: "BIST Sürdürülebilirlik Endeksi" serisinden "Kira Sertifikası (sukuk)" serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.

H₀: Kira sertifikası (sukuk)" serisinden "BIST Sürdürülebilirlik Endeksi" serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.

H₀: "Devlet Tahvili" serisinden "Kira Sertifikası (sukuk)" serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.

H₀: "Kira Sertifikası (sukuk)" serisinden "Devlet Tahvili" serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.

H₀: "Devlet tahvili" serisinden "BIST Sürdürülebilirlik Endeksi" serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.

H₀: "BIST Sürdürülebilirlik Endeksi" serisinden "Devlet Tahvili" serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.

3. Yöntem ve Veri

3.1. Yöntem

Çalışmada değişkenler arasındaki Zamanla Değişen Granger Nedensellik incelenmektedir. Geleneksel Granger nedensellik testi zaman serisini bir bütün olarak ele aldığı için, belirli alt örneklerde değişkenler arasında nedensellik ilişkisi bulunsa bile bunu ortaya koyamayıp değişkenler arasında nedenselliğin olmadığı sonucuna varabilmektedir. Bu sebeple Shi vd. (2020) tarafından önerilen Zamanla Değişen Granger (TVGC) nedensellik testi kullanılmıştır.

Shi vd. (2020) daha önce Shi vd. (2018) tarafından durağan vektör otoregresif (VAR) modeli için geliştirilen Zamanla Değişen Granger (TVGC) Nedensellik Testini bütünleşik serilerin kullanımına imkân tanıyacak şekilde yeniden formüle etmişlerdir. Bu doğrultuda kalkış noktası olarak Toda & Yamamoto (1995) ile Dolado & Lütkepohl (1996) tarafından önerilen gecikmesi arttırılmış VAR (LA-VAR) modelini seçmişlerdir. Shi vd.ni (2020) takip ederek basitlik olması amacıyla her biri en fazla d . dereceden bütünleşik iki değişkenli (y_{1t}, y_{2t}) durumu ele alındığında LA-VAR modeli,

$$\begin{aligned} y_{1t} &= \alpha_{10} + \alpha_{11}t + \sum_{i=1}^{k+d} \beta_{1i}y_{1t-i} + \sum_{i=1}^{k+d} \delta_{1i}y_{2t-i} + \varepsilon_{1t}, \\ y_{2t} &= \alpha_{20} + \alpha_{21}t + \sum_{i=1}^{k+d} \beta_{2i}y_{1t-i} + \sum_{i=1}^{k+d} \delta_{2i}y_{2t-i} + \varepsilon_{2t} \end{aligned} \quad (1)$$

şeklinde yazılabilir. Denklem 1’de t trendi, k original VAR modelindeki gecikme derecesini ve ε_{it} hata terimini temsil etmektedir. Denklem 1’deki VAR modeli, orijinal VAR modelindeki gecikme derecesinin d kadar arttırılmasıyla elde edilmiştir. y_{1t} ’nin y_{2t} ’ye Granger nedeni olmaması y_{2t} ’nin kendi geçmişine koşullu kestiriminin y_{1t} ’nin k gecikmesi göz önüne alındığında iyileşmemesidir. Yani,

$$H_0: \beta_{21} = \dots = \beta_{2k} = 0,$$

boş hipotezi test edilmektedir. n bağımlı değişkenin söz konusu olduğu LA-VAR modeli için H_0 hipotezi standart Wald testi ile sınanmaktadır. Granger nedenselliğin veri setinin alt örneklemi için hesaplanabilmesi yinelemeli tahmin yöntemlerini gerektirmektedir. Bu yaklaşımda ilgilenilen her bir zaman aralığı için bir dizi Granger nedensellik istatistikleri türetilmekte ve bunlar istatistiksel çıkarım yapmada kullanılmaktadır. Literatürde test istatistik dizilerini türetmede sıklıkla kullanılan üç algoritma bulunmaktadır: i) ileriye yönelik genişleyen pencere (forward expanding window, FE; Thoma, 1994), ii) kayan pencere (rolling window, RO; Swanson, 1998) ve iii) yinelemeli değişim (recursive evolving, RE; Phillips vd., 2015a, 2015b). Shi vd. (2020) de bu üç algoritmayı önermektedir. Benzetim çalışmasından elde edilen bulgulara göre yinelemeli değişim en güvenilir sonuçları vermektedir. İleriye yönelik genişleyen pencere ise en kötü performansa sahip algoritmadır. Bu nedenle yalnızca yinelemeli değişim algoritmasından elde edilen bulgular sunulacaktır.

3.2. Veri

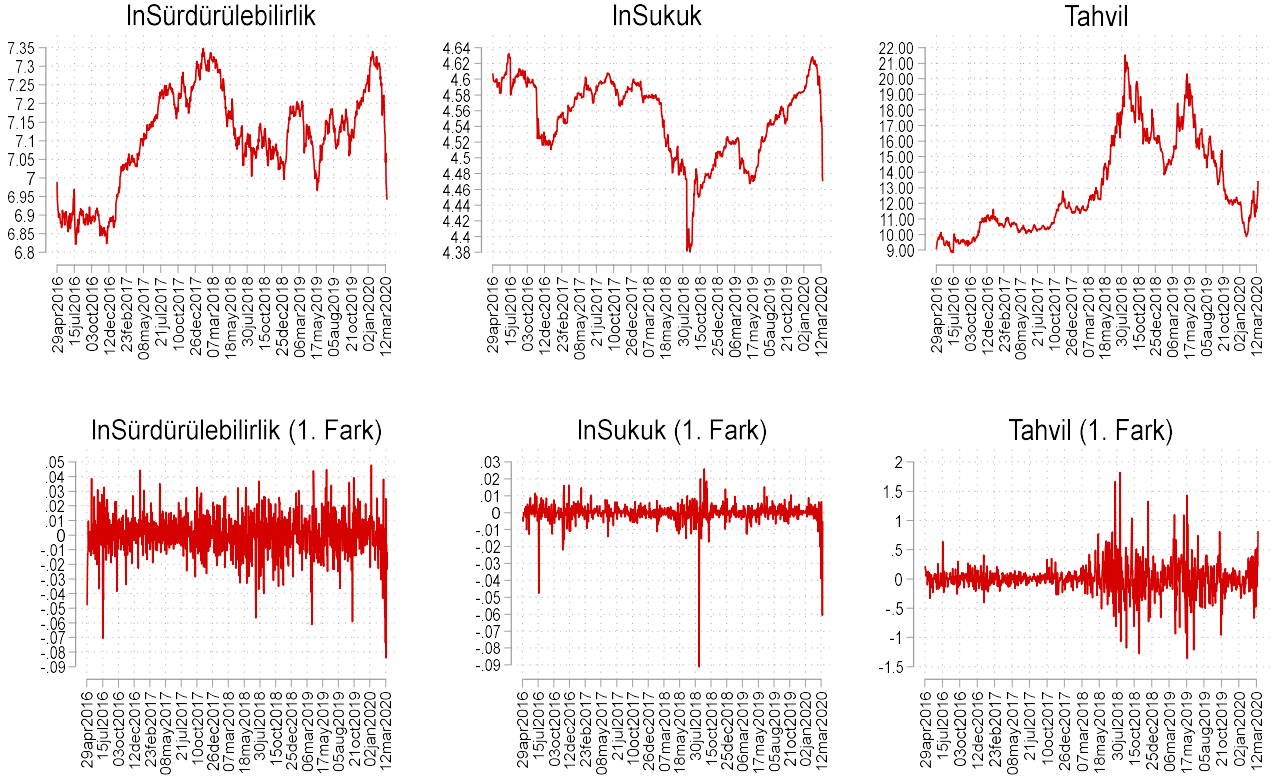
Ampirik analizde üç değişken kullanılmıştır. Bunlar kamu kira sertifikası (sukuk), BIST sürdürülebilirlik endeksi ve 10 yıllık devlet tahvidir. Üç değişkene ait seri de investing.com’dan temin edilmiştir. Zamanla değişen nedensellik analizinde ise tahvil değişkeni hariç diğer değişkenlerin yalnızca logaritması alınmış halleri kullanılmıştır. Örneklem aralığı 02.06.2016–19.03.2020 dönemini kapsamaktadır ve 956 günlük gözlemlerden oluşmaktadır. İlgili örneklem büyüklüğüne hafta sonları, resmi tatiller ve kayıp gözlemlerin bulunduğu tarihler düşüldükten sonra ulaşılmıştır.

4. Ampirik Bulgular

4.1. Durağanlık Testleri ve Test İstatistikleri

Değişkenlerin düzey ve logaritması alınmış birinci farklarına (getirilerine) ait zaman yolu grafikleri Şekil 2’de verilmiştir. Şekil 2’den de görüldüğü üzere serilerin zaman içerisindeki davranışları düzey hallerinin durağanlık koşulunu sağlamadığı konusunda ipucu vermektedir. Getiriyi temsil eden logaritmik fark ve fark serilerinin ise durağanlık koşulunu sağladığı söylenebilir. Hem durağanlık hem de diğer zaman serisi koşullarına dair daha kesin sonuçlara ulaşmak adına gerçekleştirilen testlere ait bulgular Tablo 4 ve Tablo 5’te sunulmuştur.

Şekil 2: Değişkenlerin Düzey ve Fark Grafikleri



Log-fark serilerinin basıklık ve çarpıklık değerleri finansal zaman serilerinde gözlenen tipik bir durumu ortaya koymaktadır. Shapiro-Wilk test sonucu da bunu doğrulamaktadır. Değişkenlerin logaritmik farkı ile temsil edilen getiri serileri normal dağılmamaktadır. Normallik testinin hemen altında getiri serilerin durağanlığını test eden Dickey & Fuller (1979) ve Phillips & Perron (1988) test sonuçları verilmiştir. Her iki test sonucuna göre de getiri serilerinin durağan olmadığını ifade eden boş hipotez reddedilmiştir.

Tablo 4: Temel İstatistikler

	lnSürdürülebilirlik	lnSukuk	Tahvil
En Küçük	6,82	4,38	8,85
En Büyük	7,35	4,63	21,53
Ortalama	7,11	4,55	12,99
Standart Sapma	0,13	0,05	3,02
Basıklık	2,26	3,21	2,37
Çarpıklık	-0,34	-0,80	0,72
Shapiro-Wilk	0,96***	0,93***	0,90***

*** %1 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 5: Birim Kök Testleri

	InSürdürülebilirlik	InSukuk	Tahvil
ADFmax	-1,28	-1,77	-1,53
ADFmax (1. Fark)	-29,49***	-28,65***	-28,94***
Phillips-Perron	-1,37	-2,08	-1,65
Phillips-Perron (1. Fark)	-30,16***	-29,16***	-29,27***

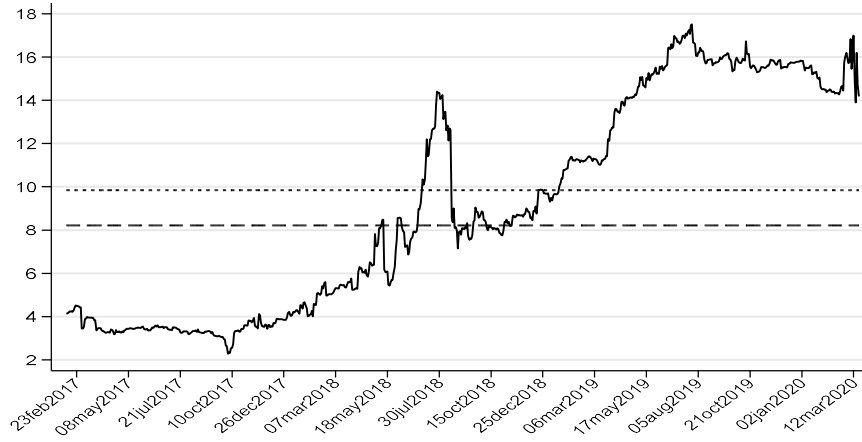
*** %1 düzeyinde istatistiksel anlamlılığı göstermektedir. ADF testi Leybourne (1995) tarafından önerilen formudur. Bu test Otero & Baum (2018) tarafından Stata program için yazılan adfmaxur komutu ile hesaplanmıştır. ADF gecikmeler Schwarz bilgi ölçütüne göre seçilmiştir. Uygun gecikme sayıları sadece InSukuk değişkeni için düzey durumunda 1, diğer tüm değişkenler ve durumlar için 0'dır.

4.2. Nedensellik Testine Ait Bulgular

4.2.1. Kira Sertifikasının (Sukuk) Bağımlı Değişken Olduğu Nedensellik Testine Ait Bulgular

Kira Sertifikası (Sukuk) serisi ile *BIST Sürdürülebilirlik Endeksi* serisi arasındaki Granger nedensellik test sonucu Şekil 3'te sunulmuştur¹⁰. Buna göre Temmuz 2018 döneminden sonra BIST sürdürülebilirlik endeksinden kira sertifikasına (sukuk) anlamlı bir zamanla değişen Granger nedenselliği tespit edilmiştir (H_0 hipotezi reddedilmiştir). Granger nedensellik ilişkisinin varlığı BIST sürdürülebilirlik endeksindeki değişimlerin kira sertifikası serisi üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu şeklinde yorumlanabilir (Sarıkovanlık vd., 2020).

Şekil 3: BIST Sürdürülebilirlik Endeksinden Kira Sertifikasına (Sukuka) Zamanla Değişen Granger Nedensellik Testi

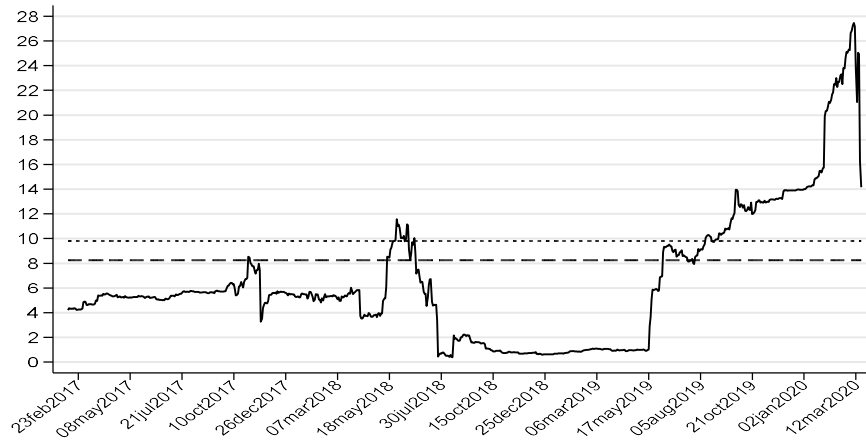


¹⁰ Tüm nedensellik test sonuçlarından elde edilen %90- %95 güven düzeyine ait bootstrap test istatistikleri 1000 tekrarlar elde edilmiştir. Pencere değeri örneklemin %20'si olarak belirlenmiştir. Tüm grafiklerde yer alan yatay kısa (üstteki) ve uzun (alttaki) tire şeklindeki çizgiler, sırasıyla, %95 ve %90 bootstrap test istatistiklerini göstermektedir. VAR modeli için uygun gecikme Akaike ölçütü tarafında 6, Schwarz-Bayes bilgi ölçütü tarafından 1 önerilmiştir. Daha tutumlu bir yaklaşım olması nedeniyle ikinci ölçüt tercih edilmiş ve VAR modelinde gecikme uzunluğu 1 alınmıştır. Testler Baum, Hurn & Otero (2022) tarafından Stata programı için yazılan *tvgc* komutu kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

Devlet Tahvili serisinden *Kira Sertifikası (Sukuk)* serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik testinin sonucu Şekil 4'te verilmiştir. Gözlemlenen zaman aralığında Granger nedensellik ilişkisinin 2018 döneminin ortalarında kısa bir zaman diliminde %95 anlamlılık düzeylerinde olduğu ancak bu dönemden sonra ise anlamlılığını yitirdiği tespit edilmiştir. Haziran 2019 döneminden sonra ise tekrar güçlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Devlet tahvilinden kira sertifikasına (sukuk) doğru kesikli bir periyotta da olsa, zamanla değişen nedensellik mevcuttur (H_0 hipotezi reddedilmiştir).

Şekil 4: Tahvilden Kira Sertifikasına (Sukuka) Zamanla Değişen Granger Nedensellik Testi



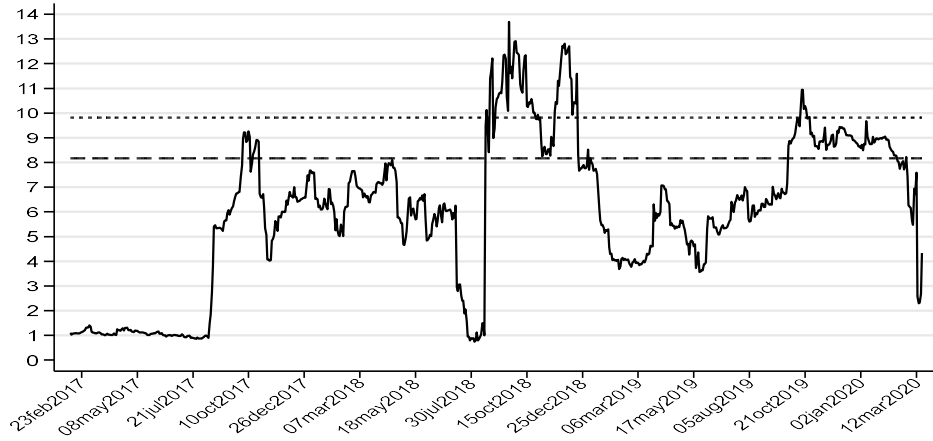
Tablo 6: Bağımlı Değişkenin Kira Sertifikası olduğu (“Şekil 3” ve “Şekil 4”e ait) Zamanla Değişen Granger Nedensellik Test Değerleri

Wald Testi Değerleri			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	10,78	16,73	17,51
Tahvil	7,34	21,10	27,46
Wald Test İstatistiği Kritik Değerleri			
%10 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	7,38	7,78	8,21
Tahvil	7,13	7,56	8,24
%5 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	9,32	9,514	9,843
Tahvil	9,13	9,405	9,806
%1 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	13,24	14,15	14,63
Tahvil	13,52	13,52	14,39

4.2.2 BIST Sürdürülebilirlik Endeksinin Bağımlı Değişken Olduğu Nedensellik Testine Ait Bulgular

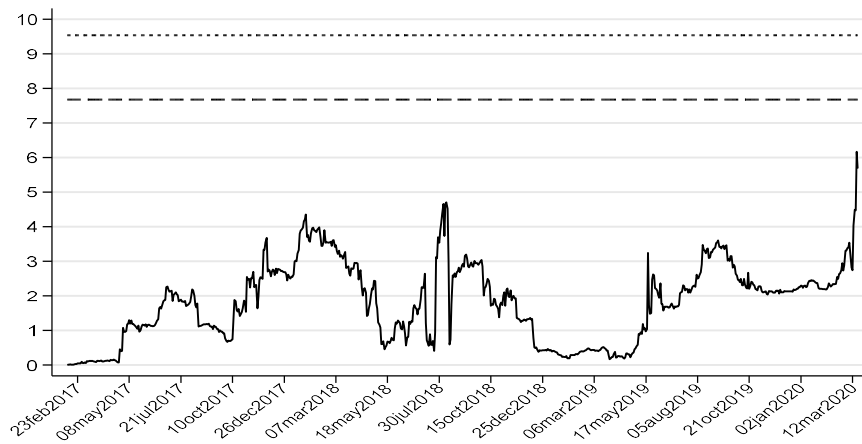
BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisi ile Kira Sertifikası (Sukuk) serisi arasındaki zamanla değişen Granger nedensellik test sonucu Şekil 5'te görülmektedir. Buna göre 2017 döneminde çok kısa bir dilimde, 2018 yılının ortalarından 2018'in sonuna kadar, 2019'un son çeyreğinden 2020 yılının ilk çeyreğine kadar olan dönemlerde nedensellik ilişkisi mevcuttur. Bu bulgulara göre kira sertifikasından (sukuk) BIST sürdürülebilirlik endeksine doğru kesikli periyotlarda zamanla değişen Granger nedenselliği tespit edilmiştir (H_0 hipotezi reddedilmiştir).

Şekil 5: Kira sertifikasından (Sukuktan) BIST Sürdürülebilirliğe Zamanla Değişen Granger Nedensellik Testi



Devlet Tahvili serisinden BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisine zamanla değişen Granger nedenselliğe ait test sonucu Şekil 6'da sunulmaktadır. Gözlemlenen zaman aralığında devlet tahvilinden BIST sürdürülebilirlik endeksine doğru anlamlı bir zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir (H_0 hipotezi reddedilememiştir).

Şekil 6: Tahvilden BIST Sürdürülebilirliğe Zamanla Değişen Granger Nedensellik Testi



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

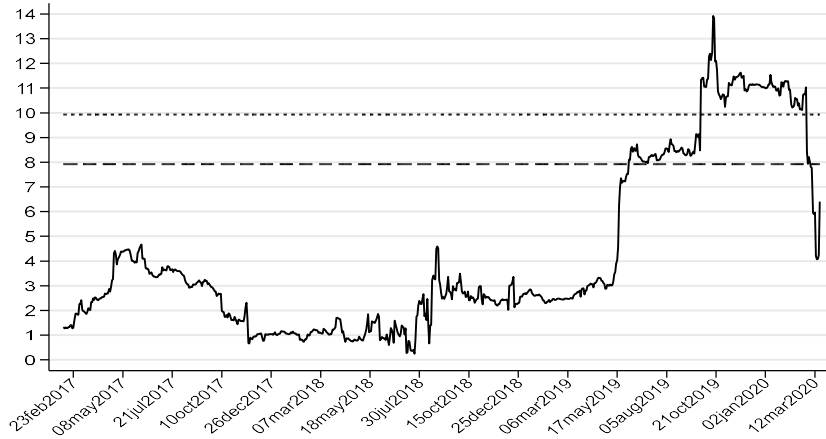
Tablo 7: Bağımlı Değişkenin BIST Sürdürülebilirlik Endeksi olduğu (“Şekil 5” ve “Şekil 6”ya ait) Granger Zamanla Değişen Nedensellik Test Değerleri

Wald Testi Değerleri			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSukuk	3,85	13,25	13,69
Tahvil	2,17	6,16	6,16
Wald Test İstatistiği Kritik Değerleri			
%10 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSukuk	7,01	7,89	8,17
Tahvil	6,89	7,23	7,68
%5 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSukuk	9,39	9,54	9,82
Tahvil	8,44	9,34	9,54
%1 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSukuk	13,98	14,36	14,68
Tahvil	13,13	14,10	14,66

4.2.3 Tahvilin Bağımlı Değişken Olduğu Nedensellik Testine Ait Bulgular

Kira Sertifikası (Sukuk) serisinden *Devlet Tahvili* serisine zamanla değişen Granger nedensellik test sonucu Şekil 7’de görülmektedir. Gözlemlenen zaman aralığında 2019 yılının ortalarından 2020 yılının ilk çeyreğine kadarlık dönemde anlamlı nedensellik ilişkisi mevcuttur ancak bu ilişki hızlı bir şekilde anlamlılığını yitirmiştir. Kısa bir dönem de olsa kira sertifikasından (sukuk) devlet tahviline doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir (H_0 hipotezi reddedilmiştir).

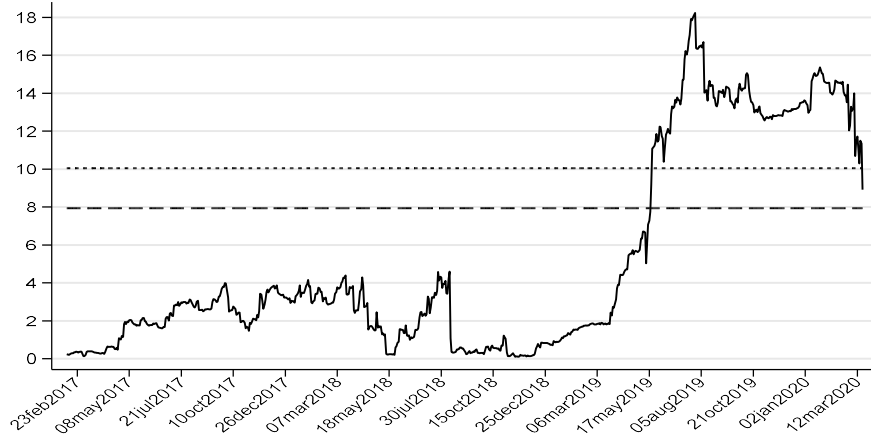
Şekil 7: Kira Sertifikasından (Sukuk) Tahvile Zamanla Değişen Granger Nedensellik Testi



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisinden Devlet Tahvili serisine zamanla değişen Granger nedensellik test sonucu Şekil 8’de verilmiştir. Gözlemlenen zaman aralığında 2019 yılının ortalarından itibaren BIST sürdürülebilirlik endeksinden devlet tahviline doğru anlamlı bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir (H_0 hipotezi reddedilmiştir).

Şekil 8: BIST Sürdürülebilirlikten Tahvile Zamanla Değişen Granger Nedensellik Testi



Tablo 8: Bağımlı Değişkenin Devlet Tahvili olduğu (“Şekil 7” ve “Şekil 8”e ait) Granger Zamanla Değişen Nedensellik Test Değerleri

Wald Testi Değerleri			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	7,97	16,23	18,24
InSukuk	9,14	12,34	13,92
Wald Test İstatistiği Kritik Değerleri			
%10 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	7,13	7,58	7,94
InSukuk	7,05	7,61	7,92
%5 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	9,29	9,567	10,04
InSukuk	9,05	9,326	9,93
%1 düzeyinde test istatistiği [1000 tekrar]			
	Max_Wald_forward	Max_Wald_rolling	Max_Wald_recursive
InSürdürülebilirlik	14,49	14,21	15,19
InSukuk	13,77	14,42	14,68

Tablo 9: Temel Bulgular

Hipotez	Sonuç
<i>H₀: BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisinden Kira Sertifikası (Sukuk) serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.</i>	Reddedildi
<i>H₀: Devlet tahvili serisinden Kira Sertifikası (Sukuk) serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.</i>	Reddedildi
<i>H₀: Kira Sertifikası (Sukuk) serisinden BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.</i>	Reddedildi
<i>H₀: Devlet Tahvili serisinden BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.</i>	Reddedilemedi
<i>H₀: Kira Sertifikası (Sukuk) serisinden Devlet Tahvil serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.</i>	Reddedildi
<i>H₀: BIST Sürdürülebilirlik Endeksi serisinden Devlet Tahvil serisine doğru zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi yoktur.</i>	Reddedildi

Elde edilen bulgular, analize alınan finansal varlıklara dair teorik bilgilerden yola çıkılarak da irdelenebilir. BIST sürdürülebilir endeksi bir pay piyasası endeksidir¹¹. Bu endekslerde yer alan firmaların işlem gören hisse senetlerinin pazar fiyatları, endeksteki ağırlıkları oranında bu endekslerin değerine etki edebilmektedir. Kira sertifikası (sukuk) ve devlet tahvili ise borç piyasasında işlem gören varlıklardır. Bu varlıklar genelde belli bir vadeye ve belli bir faiz veya kira getirisi oranına sahip varlıklardır. Ancak bu varlıkların da ikincil piyasası mevcuttur ve bu piyasada vadelerinden önce alım satım imkanları vardır. Borçlanma araçlarının piyasa fiyatı yatırımcıların bu araçlardan beklediği getiri oranından ve piyasadaki alternatif araçların getiri oranlarından (gösterge faiz oranları, hisse senedi getirileri gibi alternatif getiri fırsatlarından) etkilenmektedirler. Kira sertifikalarında da sabit bir getiri olmakla beraber hem faizsiz getiri arayan özel bir kesime hitap edebilmekte hem de vade sonunda dayanak varlığın piyasa fiyatıyla değerlendirileceği belirtilmektedir, bu açıdan da tahvillerden ayrılmaktadır. Yatırımcıların bu özelliği de fiyatlayabileceği düşünülebilir. Ancak ikisi de bir borçlanma aracı olduğu için piyasanın genel durumundan benzer şekilde etkilenmeleri mümkündür. Tahvil piyasasındaki gösterge faizlerin yatırımcıların sermaye piyasasına yönelik yatırım kararlarını da etkilediği ifade edilmektedir (Arzova vd., 2020). Teorik olarak, hisse senedi fiyatı ile tahvil fiyatı arasında negatif ilişki ve hisse senedi fiyatı ile tahvil faizi arasında pozitif bir ilişki beklendiği ifade edilir (Korkmaz & Pekkaya, 2005:319-351; Eğilmez, 2015). Sabit getirili borçlanma araçlarının fiyatı ile faiz getirileri arasında negatif ilişki beklenmektedir (Eğilmez, 2015). Kira sertifikası fiyatı ile tahvil faizi arasında genel olarak ters bir ilişki olması bir borçlanma aracının temel özellikleri ile uyumludur. Ancak kira sertifikası ile tahvilin pazar koşulları teorik olarak aynı değildir. Kira sertifikaları daha niş bir pazara (daha belirli bir yatırımcı kesimine) yönelik gibi görünse de tam tersine tahvile göre daha geniş bir alana ulaşabilir. Bu çalışmanın da vurgulamak istediği gibi kira sertifikası pazarı hem çevreye duyarlı yatırımcıya hem de risk yönetiminde daha korunmacı pozisyon almak isteyen yatırımcılara uygun bir varlık olabilmektedir. Bununla beraber, kira sertifikası piyasası (sukuk) Türkiye piyasalarında yeni ve gelişmekte olan bir finansal varlıktır. Kira sertifikalarının (sukuk) zaman içerisinde özellikle faizsiz yatırım alternatifi

¹¹ Borsa İstanbul resmi internet sitesinde, BIST sürdürülebilir endeksi "Pay Endeksi" ürünü olarak, kira sertifikası ise "Borçlanma Araçları Piyasası" ürünü olarak belirtilmektedir (<https://borsaistanbul.com/tr/> e.t.:22.02.2023).



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

arayan başta küçük yatırımcılar olmak üzere¹² daha geniş bir kesimin yatırımlarında yer alması beklenmektedir. Bu iki varlığın zaman içerisinde birbirleriyle nasıl bir ortak hareketlilik göstereceği veya birbirinden hangi koşullarda ayrışacağı birer araştırma sorusu olabilir.

Finansal piyasaların dinamik yapısı, bu piyasalardaki varlık çeşitliliği, piyasada panik oluşturabilecek haberler, sistematik risk unsurlarındaki gelişmeler, yatırımcı davranışlarının ve yatırım stratejilerinin değişkenliği gibi nedenler finansal varlıklardaki hareketliliği teorik beklentilerden uzaklaştırabilir¹³. O sebeple çok kesin olmamakla birlikte çalışmada konu edilen finansal varlıklara dair genel bir teorik beklenti aşağıda verilmeye çalışılmıştır. Burada belirtmek istenen bir mesele, bu çalışmanın politika yapıcılara bir ekonomi politikası önermeyi amaç edinmediğidir. Bu çalışma özellikle de önceden belirttiği yatırımcı kitlesi ve ilgili literatürle, ele aldığı finansal varlıkların fiyat kestiriminde fayda sağlayıp sağlamayacağı hakkındaki ampirik bulguları paylaşmaktadır.

Bu çalışmadaki seriler arasında teorik olarak beklenen eğilim şu şekildedir¹⁴:

- *BIST sürdürülebilirlik endeksi ile kira sertifikası fiyatı (piyasa fiyatı serisi) arasında aynı yönlü bir yönelim beklenmektedir.*
- *BIST sürdürülebilirlik endeksi ile devlet tahvili (piyasa faizi serisi) arasında ters yönlü bir yönelim beklenmektedir.*
- *Kira sertifikası (piyasa fiyatı serisi) ile devlet tahvili (piyasa faizi serisi) arasında ters yönlü bir yönelim beklenmektedir.*

Bu beklentiler ile çalışmada ele alınan dönemlerdeki piyasa ortamı arasında da bir ilişki kurulabilir. Buna göre ele alınan dönemlere dair yıl bazında küresel ekonomi ve Türkiye ekonomisi özelindeki gelişmelere genel olarak şu şekilde değinilebilir¹⁵:

- Analizdeki bulguların 2016 yılına denk gelen dönemlerinde hiçbir değişken arasında dinamik bir nedensellik tespit edilememiştir. Teorik olarak birbiriyle etkileşimde olabilen bu varlıklar arasındaki nedensellik ilişkisinin düzensizliğine neden olabilecek çeşitli gelişmeler rapor edilmektedir. 2016 yılında Amerikan Merkez Bankası'nın (FED) faiz artırması (Kasım 2016, +25 puan; %0,5'ten %0,75'e) özellikle gelişmekte olan ülkelerden fon çıkışına neden olmuştur. Yine bu dönemde küresel piyasalarda da para politikalarındaki belirsizliklerin, jeopolitik risk artışlarının, gelişmekte olan ülke paralarındaki oynaklık artışlarının ve uluslararası faiz oranlarındaki düşüşlerin etkin olduğu belirtilmektedir (TSPB, 2017a; TSPB, 2017c). 2016 yılının ilk dönemlerindeki

¹²Küçük yatırımcı tabiri (küçük tasarruf sahibi), küçük yatırım sermayesi imkânı olan ve özellikle bireysel yatırımcıları ifade etmekte kullanılmaktadır.

¹³Ülke gündemini ve dolayısıyla piyasaları etkileyebilecek; jeopolitik istikrarsızlıklar, derecelendirme kuruluşlarının not indirimi, dış ticaret dengesi durumu, para politikası kararları, yerli paranın değer kaybı, dış piyasalardaki dengesizlikler, avro bölgesindeki enflasyonist baskılar gibi çeşitli olaylara o döneme ait ekonomi raporlarında rastlanmaktadır. Detaylı inceleme için bakınız: İş Bankası Piyasa günlüğü (İş Bankası, 2023).

¹⁴ Çalışmanın kısıtlarında belirtildiği üzere kira sertifikasının fiyatı ve tahvilin de faiz verileri alınmıştır. Teoriye göre, tahvillerin piyasa fiyatı ile faiz oranları (veya tahvilin beklenen getirisi) arasında ters ilişki vardır.

¹⁵Dönemlere ait ulusal ve uluslararası gelişmeler Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin raporlarından elde edilmiştir. Detaylı bilgi için bakınız: TSPB (2017a), TSPB (2017b), TSPB (2017c), TSPB (2018), TSPB (2019), TSPB (2020), TSPB (2021).

Borsa İstanbul'daki hızlı yükseliş (petrol fiyatlarındaki gerileme ve likidite imkanındaki artışlar gibi) çeşitli nedenlerin de etkisiyle gerilemeye başlamıştır (politik risk, darbe girişimi, ülke kredi notunun indirilmesi ve TL'de değer kaybı gibi). Bu nedenler pay senedi piyasasında satış baskısını artırarak endeksleri geriletmiş olabilir. 2016 yılında pay senetleri piyasasındaki yatırımcı sayısında da azalış olduğu raporlanmaktadır (TSPB, 2017b). 2016 yılının son dönemlerinde politik belirsizlikler ve TL'deki değer kaybının göstere faizleri yükselttiği belirtilmektedir (TSPB, 2017a). Bu dönemde merkez bankası para politikası kurulunun faiz düşürme kararlarının da piyasa üzerinde baskı oluşturması özellikle finansal varlıklar arasındaki ilişkiyi teorik beklentiden ayırtmış olabilir.

- 2017 yılında özellikle gelişmekte olan ülkelere doğru uluslararası sermaye akımlarının arttığı belirtilmektedir (TSPB, 2018). Bu dönemde Türkiye ekonomisini etkileyen çeşitli faktörler raporlanmaktadır. Yeni hükümet sisteminin (cumhurbaşkanlığı sistemi) politik istikrar beklentisini güçlendirmesi, uluslararası sermaye akımlarındaki artış ve ekonomi yönetiminin reel kesimin güvenini artıracak hamlelerinin özellikle Borsa İstanbul pay piyasasında büyük artışlar sağladığı belirtilmektedir (TSPB, 2018). BIST sürdürülebilirlik endeksinin bu döneme ait kısmındaki hızlı yükseliş bu bilgileri teyit eder niteliktedir. Ancak bu dönemde yaşanan enflasyonist baskı, bütçe dengesindeki bozulma, ülkenin kredi notunun düşürülmesi ve özellikle de merkez bankasının para politikasını sıkılaştırması (TSPK,2018) gibi faktörler özellikle devlet borçlanma senetlerinin işlem gördüğü borçlanma piyasasının pay piyasasına göre farklılaşmasına neden olmuş olabilir. Kira sertifikaları ihracında ise bir önceki yıla göre %2'lik bir azalış olmuştur ancak bu dönemde altına dayalı kira sertifikası ihracı da gerçekleşmiştir. Özet olarak 2017 döneminde borçlanma araçlarındaki yatırım artışı %17 olurken pay senetleri piyasasındaki artış ise %44 oranında gerçekleşmiştir (TSPK, 2018). Bu nedenle pay piyasası ile borçlanma piyasası arasındaki dengelerde oynaklık artarak o dönemdeki nedensellik ilişkisini kırmış olabilir.
- 2018 yılının ilk çeyreğine kadar gelen küresel ekonomideki olumlu hava özellikle ABD-Çin arasındaki ticaret rekabetinin şiddetlenmesi nedeniyle (ABD'nin korumacı politika kararları) yerini daha gergin bir ortama bırakmıştır. FED'in faiz artımı, Avrupa Birliğindeki ekonomik gelişmeler (İtalya ekonomisinde durağanlık) ve Avrupa Merkez Bankası'nın politik belirsizliklere (Brexit süreci) karşı varlık alımı yapması o dönemin gündem başlıklarıdır. Ancak 2018 yılı içerisinde küresel ekonomideki sıkılaşma uluslararası yatırımcının risk iştahını azaltmış olmalı ki özellikle gelişmekte olan ülkelere yönelen sermaye girişleri tersine dönmüştür (TSPB, 2019). Bu durumun özellikle Türkiye ve Arjantin ekonomilerinde ABD dolarının yerli para karşısındaki yükselişine sebep olduğu ifade edilir. Bu ülkelerin borsalarında çok yüksek kayıplar yaşandığı da ilgili raporda (bk. TSPB, 2019) yer almaktadır. Örneğin Türkiye borsasındaki endeks düşüşünün (BIST 100) %22 olduğu rapor edilmektedir (TSPB, 2019). Bununla birlikte Türkiye ekonomisinde bu dönemde yerel seçimlerin ve ABD ile olan diplomatik ilişkilerin (rahip krizi) piyasalar üzerinde etkisi olduğu belirtilmektedir. Bu yılın ikinci yarısında da kurda ve faizlerde yükselmenin ekonomiyi olumsuz etkilediği iddia edilmiştir (TSPB, 2019). Kredi derecelendirme kuruluşları ülke kredi notunu düşürmüş

ve Türkiye'ye gelen net portföy yatırımlarında da azalış yaşanmıştır (pay piyasasında yabancı yatırımcı hisse satışı yapmıştır). Bu dönemde dikkat çekici bir nokta da borçlanma piyasasındaki varlık kompozisyonunda gözlemlenebilir. Kamu borçlanma araçları içerisinde sabit getirili tahvillerde azalış varken değişken faizli tahvillerde ve kira sertifikaları ihracında önemli artışlar vardır. Bu nedenle bu döneme ilişkin nedensellik ilişkisinin niteliğinin teoriyle uyumlu olmaması o dönemdeki piyasa dengesizlikleri ile açıklanabilir.

- 2019 yılı için küresel piyasalarda, dünya ticaretindeki yavaşlama, uluslararası ticari ve jeopolitik gerginlikler, finansal piyasalardaki kırılmalık artışları gibi gündem maddeleri yer almaktadır. Yılın ikinci yarısında FED başta olmak üzere merkez bankalarının genişleyici para politikaları uygulamasına rağmen özellikle gelişmekte olan ülkelerin pay piyasalarına yönelen yabancı sermaye tutarı azalmış ve gelişmiş ülke tahvilleri daha cazip bir yatırım aracı olarak talep görmüştür (küresel risk iştahında azalış olduğu şeklinde değerlendirilmiştir) (TSPB, 2020). Bu yılın sonuna doğru ise piyasalardaki olumsuz hava tersine dönmüş ve pay piyasalarında yükselişler başlamıştır. Türkiye ekonomisinde ise para politikası kurulu art arda faiz indirimi yapmış ve reel sektörü güçlendirmek için kredi imkanları kolaylaştırılmaya çalışılmıştır. Bu sene içinde de ülke kredi notunda düşüşler rapor edilmektedir. Ancak bu dönemde BIST 100 endeksinde %22'lik artış yaşanırken gösterge faizde de yıl sonuna kadar %20'den %12'ye kadar düşüş olduğu belirtilmiştir. Borçlanma araçları piyasasındaki sabit getirili varlıklarda bu dönem de olumlu gelişme fazla değildir (sabit faizli senet ihracı azalırken TL cinsinden kira sertifikası ihracı az bir artış göstermiştir). Ancak ihracında artış sağlayan borçlanma araçları dövize, enflasyona, dövize ve altına endeksli tahvil ve kira sertifikaları olmuştur. Bu dönemde kira sertifikasından BIST sürdürülebilirlik endeksine ve devlet tahviline doğru bir nedensellik tespit edilmiş olması özellikle kira sertifikası piyasasındaki çeşitlenmeyle birlikte piyasanın etkinliğinin de artmış olabileceğini akıllara getirmektedir. BIST 100 endeksindeki artışı pay piyasasındaki yükselişin işareti olarak yorumladığımızda¹⁶ BIST sürdürülebilirlikten hem tahvile hem de kira sertifikasına olan nedensellik ilişkisinin varlığının bu durumdan da etkilenmiş olabileceği düşünülebilir.
- 2020 yılına dair ise, dünya halklarını ve küresel piyasaları derinden etkileyen bir salgın yaşanmıştır. Bu salgınla mücadele kapsamında ülke merkez bankaları parasal genişlemeye gitmiştir. Hem parasal genişleme ile sağlanan teşvikler hem de salgına dair tedavi umutlarının artmasıyla yıl sonuna doğru sermaye piyasalarında yükselişler yaşandığı ifade edilmektedir. Ancak gelişmekte olan ekonomilerde ise 2020 yılındaki portföy yatırımlarında bir önceki yıla göre gerileme olduğu belirtilmektedir. Bu döneme dair önemli bir gelişmede kripto para piyasasındaki aşırı yükselişlerin (Bitcoin'in yükselişi gibi) gerçekleşmiş olmasıdır. Türkiye ekonomisinde ise Covid-19 pandemisinin etkilerinin 2020 yılının mart ayından itibaren belirleyici olmaya başladığı raporlanmaktadır (TSPB, 2021). Merkez bankası bir önceki yılda olduğu gibi bu yılın ilk yarısında da faiz indirimlerine devam etmiş ancak ikinci yarısında ise faiz artışına

¹⁶ Özman (2022) çalışmasında 2015-2022 dönem aralığında BIST 100 endeksi ile BIST sürdürülebilirlik endeksi arasında yüksek bir korelasyon (%99) raporlamıştır.

Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

gitmiştir. Yılın ilk üç ayında büyüme kaydeden ekonomi sonraki çeyreklik dönemde daralma yaşamıştır. Bu dönemde de ülke kredi notunda düşüşler görülmüştür. Ekonomiye yönelik genişleyici para politikalarının da etkisiyle gösterge tahvil faizinde düşüş olurken Borsa İstanbul pay piyasasında ise yükselişler yaşandığı belirtilmektedir (TSPB, 2021). Bu durumun piyasadaki parasal genişlemeyle pay piyasasında artışa etki ederken, borç piyasasındaki faizlerin de baskılanmasına yol açmış olabileceği muhtemeldir. Bu nedenle BIST sürdürülebilirlik endeksinin borç piyasasındaki varlıklara yönelik etki gücü artmış olabilir. Bu döneme ilişkin bulgularımızda ise 2020 yılının ilk çeyreklik döneminde BIST sürdürülebilirlikten hem kira sertifikasına hem tahvile doğru nedensellik tespit edilmiştir (ancak devam eden dönem için ise ilişkinin grafiğinde düşüş işaretleri görülmektedir).

Elde edilen bulgular sonucunda incelenen seriler arasındaki zamanla değişen Granger nedensellik ilişkisi Tablo10'da özetlenmiştir.

Tablo 10: Nedensellik İlişkisi Özet Tablosu

Hipotez	Nedenselliğin Yönü			Nedensellik
H ₀	BIST Sürdürülebilirlik Endeksi	→	Kira Sertifikası (Sukuk)	Var
H ₀	Kira Sertifikası (Sukuk)	→	BIST Sürdürülebilirlik Endeksi	Var
Hipotez	Nedenselliğin Yönü			Nedensellik
H ₀	Devlet Tahvili	→	Kira Sertifikası (Sukuk)	Var
H ₀	Kira Sertifikası (Sukuk)	→	Devlet Tahvili	Var
Hipotez	Nedenselliğin Yönü			Nedensellik
H ₀	Devlet Tahvili	→	BIST Sürdürülebilirlik Endeksi	Yok
H ₀	BIST Sürdürülebilirlik Endeksi	→	Devlet Tahvili	Var

Gözlemlenen zaman aralığı için elde edilen bulgulardan çıkarılan sonuçlara göre;

- (i) BIST sürdürülebilir endeksi hem kira sertifikasının (sukuk) hem de devlet tahvilinin fiyat kestiriminde dönemsel fayda sağlamaktadır.
- (ii) Kira sertifikası (sukuk) hem BIST sürdürülebilir endeksinin hem de devlet tahvilinin fiyat kestirimde dönemsel fayda sağlamaktadır.
- (iii) Devlet tahvili kira sertifikasının (sukuk) fiyat kestiriminde dönemsel fayda sağlamamaktadır. Ancak BIST sürdürülebilirlik endeksinin fiyat kestiriminde fayda sağlamamaktadır.

5. Sonuç

Finansal piyasalarda, bireysel ve kurumsal yatırımcıların bir kısmının etik ve sorumlu yatırım ilkelerine daha duyarlı olduğu çok sayıda çalışmada belirtilmektedir. Yatırımcıların varlık seçimi süreçlerinde çevreye ve etik ilkelere uygun finansal varlıklar bulabilmeleri önemli bir meseledir. Bu bağlamda sürdürülebilirlik endeksleri yatırımcıların varlık seçimlerinde kullanışlı bilgiler sağlayabilen önemli kaynaklardır. Aynı zamanda İslami sermaye piyasaları da temellendiği ilkelere dolaylı duyarlı yatırımcılar için önemli bir bilgi kaynağı olabilir. Duyarlı yatırımcılar, çeşitli alternatif finansal araçlara veya varlık bilgilerine bu kaynaklar üzerinden ulaşıp portföy stratejilerini çeşitlendirebilir ve portföy kompozisyonlarını zenginleştirebilirler.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

Finansal piyasalarda işlem gören menkul kıymetlerin, endekslerin ve gayri menkule dayalı finansal varlıkların fiyatları arasında çeşitli etkileşimler tespit edilmektedir (Cingöz & Kendirli, 2019; Ünsal, 2020; Hammoudeh vd., 2020). Örneğin, BIST endekslerindeki değişimlerinin firmaların hisseleri üzerinde etkisinin olduğu tespit edilmiştir (Çınaroğlu & Avcı, 2020). BIST sürdürülebilirlik endeksinin bu kapsamda etki alanını anlamak önemlidir. BIST sürdürülebilirlik endeksinin de hem BIST endeksleri ile (Özman, 2022) hem de Borsa İstanbul kapsamı dışındaki endekslerle anlamlı ilişkiye sahip olabildiği tespit edilmiştir (Öztürk vd., 2021). BIST sürdürülebilirlik endeksi üzerine yapılan çalışmalarda sürdürülebilirlikle ilgili politikalar ve uygulama ilkelerini hayata geçiren işletmelerin daha yüksek finansal performans ortaya koyabildikleri de raporlanmıştır (Dinçer vd., 2021). İslami finansal varlıkların da diğer finansal varlıklar veya emtia gibi dayanak varlıklarla ilişkisini ortaya koyan çalışmalar mevcuttur (Roslan & Hussin, 2019). Dolayısıyla, finansal piyasalardaki varlıklar arasındaki güçlü etkileşim bu varlıkların farklı yatırım stratejileri doğrultusunda kullanım alanını da çeşitlendirmektedir. Bu çalışmanın bulguları da farklı finansal varlıklar arasında anlamlı bir ilişkinin varlığını raporlanmakta ve bu bulguları da literatürdeki çalışmalarla örtüşmektedir.

Bu çalışmada BIST sürdürülebilirlik endeksi, kira sertifikası (sukuk) ve devlet tahvili arasındaki ilişki incelenmiştir. Böylece inanca odaklı (kira sertifikası), etik odaklı (BIST sürdürülebilirlik endeksi) ve geleneksel bir araç olmakla birlikte özellikle risk azaltımı için çokça tercih edilebilen (devlet tahvili) üç farklı finansal varlığın birbirinin gelecekteki fiyatının kestiriminde bir fayda sağlayıp sağlamayacağı belirlenmeye çalışılmıştır. Böylece yatırımlarında farklı kaygıları gözeten yatırımcılar için anlamlı bir çıkarım sağlanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın sonucuna göre İslami bir finansal varlık olarak kira sertifikasının diğer varlıklarla anlamlı bir ilişkisi vardır. Bu sonuç İslami finansal varlıklarla diğer finansal varlıklar ve makro ekonomik değişkenler arasındaki ilişkiler üzerinde yapılan çalışmalarla örtüşmektedir (Roslan & Hussin, 2019). Ancak kira sertifikası ile tahvil arasındaki dinamik nedensellik ilişkisinin varlığı Ariff & Safari'nin (2012) klasik nedensellik analizi bulguları ile örtüşmemektedir. Bu farklılık hem o dönemdeki sukuk piyasasının özelliklerinden (sukuk piyasasının hala gelişmeye devam ettiği göz önüne alındığında) hem de bu çalışmada kullanılan dinamik nedensellik testinin özelliklerinden kaynaklanmış olabilir. Devlet tahvilinden kira sertifikasına ilişkisi tespit edilmiştir. Bu bulgu Şarkaya İçellioğlu'nun (2019) çalışmasıyla örtüşmektedir. Şarkaya İçellioğlu'nun (2019) çalışmasının bulgularına göre ABD'nin hem devlet tahvili hem de özel sektör tahvili endeksleri global sukuk endekslerini etkilemektedir. Ancak devlet tahvilinden BIST sürdürülebilirlik endeksine doğru nedensellik ilişkisinin tespit edilememiştir. BIST sürdürülebilirlik endeksinden kira sertifikası ve devlet tahviline dinamik nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Drimbetas vd. (2010) çalışmalarında DJ sürdürülebilirlik endeksi ile 10 yıllık devlet tahvili değeri arasında pozitif ilişki tespit etmişlerdir. Bu çalışmadaki BIST sürdürülebilirlik endeksi ile tahvil arasındaki ilişkinin varlığı onların bulgularıyla kısmen de olsa örtüşmektedir. Özet olarak, BIST sürdürülebilirlik endeksinin, kira sertifikasının ve devlet tahvilinin fiyat kestiriminde fayda sağlayabileceği; kira sertifikasının BIST sürdürülebilirlik endeksinin ve devlet tahvilinin fiyat kestiriminde fayda sağlayabileceği; devlet tahvilinin de kira sertifikasının fiyat kestiriminde fayda sağlayabileceği sonuçlarına ulaşılmıştır. Ancak dinamik nedenselliğin piyasaya etki edebilecek küresel ve bölgesel etkenlerden



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

etkilenebileceği ve bazı dönemlerde bu nedensellik ilişkisinin bozulup bazı dönemlerde anlamlı olabileceği de bulgulardan elde edilen bir çıkarımdır. Yatırımcılar, dinamik nedensellik durumunu da göz önünde bulundurmaları koşuluyla portföy çeşitlendirilmesinde bu bilgilerden yararlanabilir.

Bu çalışmanın dikkat çektiği önemli noktalardan biri de İslami finansal ürünlerin sürdürülebilirlik hedefleriyle uyumlu olduğu ve böylece bu hedeflere ulaşmada katkı sağlayabileceği düşüncesidir (BBVA, 2022; UNDP, 2022). Sürdürülebilirlik hedeflerine duyarlı yatırımcılar için İslami finansal araçlar önemli bir alternatif olma potansiyeline sahiptir (Naeem vd., 2021). Finansal varlıklar aralarındaki ilişki kapsamında birbirleri hakkında yatırımcıların faydalanabileceği önemli bilgiler üretebilmektedir. İslami finans temelli bir alternatif araç olarak kira sertifikaları (sukuk) ile sürdürülebilirlik ilkelerini temel alan BIST sürdürülebilirlik endeksi arasındaki etkileşim ve ilişki bu iddiaya kanıt olarak ileri sürülebilir. Bu da bu araştırmanın en önemli teorik sonucudur. Bu ilişkiyi doğrudan ortaya koyan bir çalışmaya rastlanmasa da Gedikli & Gökırmak (2021) ile Yazıcıoğlu & Baştan Töke (2022) gibi araştırmacıların çalışmaları da sürdürülebilirlik odaklı finansal araçlar ile İslami finansal araçlar arasında bir bağ olup olmadığını tartışmak için önemli bir zemin sağlamaktadır. Bu çalışmanın da alanda belirtilen güncel tartışmaya katkı sunduğu düşünülmektedir. BIST sürdürülebilirlik endeksi ile kira sertifikası (sukuk) arasında iki yönlü anlamlı bir ilişki olması bu araçların birbirlerine yönelik fiyat kestirimi yapmada veya öngörü sağlamada yatırımcılara fayda sağlayabilme niteliklerini güçlendirmektedir. Bu bakımdan çalışmanın uygulama sahasındaki yatırımcılar için sunabileceği en önemli bulgu, yatırımcıların yatırım kararı süreçlerinde, bu varlıklara yönelik fiyat kestiriminde bulunurken özellikle kira sertifikası (sukuk) ve BIST sürdürülebilirlik endeksinden fayda sağlayabilecekleridir.

Bu çalışmanın kısıtları şu şekilde ifade edilebilir; Türkiye'deki kira sertifikası piyasayı henüz çok uzun bir geçmişe sahip değildir. Çalışmada en erken tarihli ve kamu ihraçlı kira sertifikalarına ait veriler seçilmek istenmiştir. Ancak verilerin erken dönemli kısmına ulaşamamış son dönemlerine doğru da ortaya çıkan Covid-19 pandemisinin uzun süreli şok etkileri olabileceği için 2020 yılının ilk üç aylık döneminden sonrası çalışmanın kapsamına alınmamıştır. Kira sertifikası serisi için piyasa gerçekleşen fiyatın içerdiği bilgiyi korumak amacıyla piyasa fiyatları alınmıştır (veriler investing.com sitesinden sağlanmıştır). Kira sertifikası için elde edilen veriler piyasa fiyatı olduğu için (getiri verisi değildir) bulgular kısmındaki teorik yorumlar buna uygun şekilde yapılmaya çalışılmıştır. Çalışma, analize alınan seriler arasındaki ilişkiye etkili olabilecek bütün faktörlere değinmemiş olabilir. Veriler arasındaki nedensellik ilişkisine ve belirlenen zaman aralığındaki değişimlere etki edebilecek şoklar, piyasa tepkileri ve diğer faktörler bu çalışmanın kapsamı dışında tutulmuştur. İlerleyen süreçte bu konu, çeşitli çalışmalar aracılığıyla ele alınarak literatüre katkı sağlanabilir. Ayrıca sürdürülebilirlik hedeflerinin finansmanında İslami finansal piyasaların ne gibi bir rol oynayabileceği hem teorik çerçevede hem de özellikle uygulama sahasındaki pratiklerle çeşitli açılardan çalışmalara konu edilebilir. İslami finansın sürdürülebilirlik hedeflerine yönelik mevcutta var olan etki alanını (sosyal ve doğal çevreye yönelik katkıları vb.) ilerleyen süreçte daha da artıracak finansal araçların ve finansal tekniklerin geliştirilmesine yönelik akademik çalışmalar bu gelişimin şekillenmesinde



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

büyük bir rol oynayabilir. Gelecekteki çalışmaların bu alandaki araştırmacılara ve yatırımcılara önemli katkılar sağlayacağı beklenmektedir.

Kaynakça

- Aktaş, M. M. (2017). Muşaraka Sukuk ve Türk Hukukunda Düzenlenişi. *Uyuşmazlık Mahkemesi Dergisi*, (8), 1-48. doi:10.18771/mdergi.288074
- Al Madani, H., Alotaibi, K. O. & Alhammedi, S. (2020). The Role of Sukuk in Achieving Sustainable Development: Evidence from the Islamic Development Bank. *Banks and Bank Systems*, 15(4), 36-48.
- Altaş, G. (2008). İslami Finans Sistemi. *Sermaye Piyasasında Gündem*, (69), 18-30.
- Altay, E. (2012). *Sermaye Piyasasında Varlık Fiyatlama Teorileri*. İstanbul: Derin Yayınları.
- Andreu-Pinillos, A., Fernández-Fernández, J. & Fernández-Mateo, J. (2020). Corporate Governance in Sustainability Indexes: A Spanish Case Study. *Revista de Comunicación*, 19(2), 7-28. doi.org/10.26441/RC19.2-2020-A1
- Aracı, H. & Yüksel, F. (2016). Sürdürülebilirlik Performansının Ölçülmesi: BİST Sürdürülebilirlik Endeksindeki İşletmelerin Sürdürülebilir Katma Değerinin Hesaplanması. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(12), 786-801.
- Arfaoui, M., Chkili, W. & Ben Rejeb, A. (2022). Asymmetric and Dynamic Links in GCC Sukuk-Stocks: Implications for Portfolio Management Before and During the COVID-19 Pandemic. *The Journal of Economic Asymmetries*, 25, E00244. doi:10.1016/j.jeca.2022.e00244
- Ariff, M. & Safari, M. (2012). Are Sukuk Securities the Same as Conventional Bonds?. *Afro Eurasian Studies*, 1(1), 101-125
- Arzova, S. B. & Şahin, B. Ş. (2019). Tarımda Kira Sertifikalarının (Sukuk) Kullanımı, Muhasebeleştirilmesi ve Hukuki Boyutu. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (83), 1-24. doi:10.25095/mufad.579636
- Arzova, S. B., Atakişi, A. & Ekmekçi, U. (2020). *Endekslerle Türkiye Ekonomisi*. Remzi Kitabevi İstanbul
- Balli, F., Ghassan, H. & Al Jeeфри, E. H. (2021). Sukuk and Bond Spreads. *Journal of Economics and Finance*, 45(3), 529-543. doi:10.1007/s12197-021-09545-9
- Baum, C. F., Hurn, S. & Otero, J. (2022). Testing for Time-Varying Granger Causality. *The Stata Journal*, 22(2), 355-378. doi:10.1177/1536867X221106403
- BBVA. (2022). What Is a Sustainability Index Used For?. BBVA. 5 Eylül 2022 tarihinde <https://www.bbva.com/en/sustainability/what-is-a-sustainability-index-used-for/> adresinden erişildi.
- BORSA İstanbul. (2022a). Kira Sertifikaları. *Borsa İstanbul*. 9 Mayıs 2022 tarihinde https://borsaistanbul.com/files/Kira_Sertifikalari.pdf adresinden erişildi.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

BORSA İstanbul. (2022b). Borsa İstanbul A.Ş. 21 Ekim 2022 tarihinde <https://borsaistanbul.com/tr/sayfa/1471/borclanma-araclari-piyasasi-kira-sertifikalari> adresinden erişildi.

BORSA İstanbul. (2022c). Sürdürülebilirlik Endeksi. *Borsa İstanbul Anonim Şirketi*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.borsaistanbul.com/tr/sayfa/165/bist-surdurulebilirlik-endeksi> adresinden erişildi.

Bueno-Garcia, M., Delgado-Marquez, B., Georgallis, P. & Aragón-Correa, J. A. (2022). How Do Shareholders Influence International Firms' Environmental Strategies? The Differential Impact of Strategic and Financial Investors. *Long Range Planning*, 102183. doi:10.1016/j.lrp.2022.102183

Cingöz, F. & Kendirli, S. (2019). Altın Fiyatları, Döviz Kuru ve Borsa İstanbul Arasındaki İlişki. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(4), 545-554. doi:10.29106/fesa.649254

Çınaroğlu, E. & Avcı, T. (2020). THY Hisse Senedi Değerinin Yapay Sinir Ağları ile Tahmini. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 34(1), 1-19. doi:10.16951/atauniiibd.530322

Çikot, Ö. (2012). Borçlanma Araçları. *Sermaye Piyasasında Gündem*, (115), 7-17.

Dickey, D. A. & Fuller, W. A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74(366a), 427-431. doi:10.1080/01621459.1979.10482531

Dincer, C., Dincer, B. & Keskin, A. İ. (2021). Sürdürülebilirlik ve Finansal Performans Arasındaki İlişkinin BIST100 ve BIST Sürdürülebilirlik Şirketleri Aracılığıyla İncelenmesi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 58(658), 157-179.

Dolado, J. J. & Lütkepohl, H. (1996). Making Wald Tests Work for Cointegrated VAR Systems. *Econometric Reviews*, 15(4), 369-386. Doi:10.1080/07474939608800362

Drimbetas, E., Sariannidis, N., Giannarakis, G. & Litinas, N. (2010). The Effects of Macroeconomic Factors on the Sustainability, Large-CAP and Mid-CAP Dow Jones Indexes. *International Journal of Business Policy And Economics*, 3(1), 21-36.

Efe, A. (2021). İslam Perspektifinden Sürdürülebilir Kalkınma. *Yönetim Ekonomi Edebiyat İslami ve Politik Bilimler Dergisi*, 6(1), 95-126. doi:10.24013/jomelips.777888

Eğilmez, M. (2015). *Borsa ve Faiz İlişkisi*. 15.02.2023 tarihinde <https://www.mahfiegilmez.com/2015/05/borsa-ve-faiz-iliskisi.html> adresinden erişildi.

Gangi, F., Varrone, N., Daniele, L. M. & Coscia, M. (2022). Mainstreaming Socially Responsible Investment: Do Environmental, Social and Governance Ratings of Investment Funds Converge?. *Journal of Cleaner Production*, 353, 131684. doi:10.1016/j.jclepro.2022.131684

Ganti, A. (2022). Sukuk. *Investopedia*. 9 Mayıs 2022 tarihinde



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

<https://www.investopedia.com/terms/s/sukuk.asp> adresinden erişildi.

- Gedik, Y. (2020). Sosyal, Ekonomik ve Çevresel Boyutlarla Sürdürülebilirlik ve Sürdürülebilir Kalkınma. *Uluslararası Ekonomi Siyaset İnsan ve Toplum Bilimleri Dergisi*, 3(3), 196-215.
- Gedikli, E. Y. & Gökırmak, H. (2021). Katılım Bankacılığı ve Sürdürülebilirlik. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 16(1), 75-93.
- Hammoudeh, S., Ajmi, A. N. & Mokni, K. (2020). Relationship Between Green Bonds and Financial and Environmental Variables: A Novel Time-Varying Causality. *Energy Economics*, 92, 104941
- İlhan, B. (2021). Türkiye’de Kira Sertifikalarının Tahvil, Döviz Kuru ve BIST100 ile Karşılaştırılmalı Performans Ölçümü Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 20(79), 1574-1585. doi:10.17755/esosder.864506
- İş Bankası. (2023). *Piyasa Günlüğü*. 19 Şubat 2023 tarihinde <https://ekonomi.isbank.com.tr/tr/Sayfalar/piyasa-gunlugu.aspx> adresinden erişildi.
- justETF (2022). The Best Socially Responsible ETFs (SRI). *JustETF*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.justetf.com/en/how-to/invest-in-social-responsibility-europe.html> adresinden erişildi.
- KAP. (2022). Endeksler. *Kamu Aydınlatma Platformu*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler> adresinden erişildi.
- Karan, M. B. (2013). *Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi* (4. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Keleş, Y. (2019). Kira Sertifikası İçerikli Yeni Akidler: Enerji-Tarım Kira Ortaklığı ve Altına Dayalı Kira Sertifikası. *Bilimname*, 2019(37), 79-119. doi:10.28949/bilimname.424268
- Korkmaz, T. & Ceylan, A. (2006). *Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi* (3. Baskı). Bursa: Ekin Kitabevi.
- Korkmaz, T. & Pekkaya, M. (2005). *Excel Uygulamalı Finans Matematiği* (1. Baskı). Bursa: Ekin Kitabevi.
- Koyuncu, T. (2018). BIST 100 Endeksinin Makroekonomik Değişkenlerle İlişkisi: Ampirik Bir Çalışma. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(3), 615-624.
- Kutval, Y. & Kanbir, Ö. (2021). *Çevre ve Ekoloji: İslam İktisadı Yaklaşımı*. İstanbul: İktisat Yayınları.
- Leybourne, S. J. (1995). Testing for Unit Roots Using Forward and Reverse Dickey-Fuller Regressions. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 57(4), 559-571. doi:10.1111/j.1468-0084.1995.tb00040.x
- Lopez, M. V., Garcia, A. & Rodriguez, L. (2007). Sustainable Development and Corporate Performance: A Study Based on the Dow Jones Sustainability Index. *Journal of Business Ethics*, 75(3), 285-300. doi:10.1007/s10551-006-9253-8
- Menteşe, B. (2021). Yeşil Tahvilin Gelişimi ve Türkiye’deki Uygulamaları. *Uluslararası Muhasebe ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 94-117.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

- MSCI. (2022). *MSCI World Islamic Index*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.msci.com/documents/10199/c0b90e16-5746-4cdc-b033-1ec7da64386e> adresinden erişildi.
- Naeem, A. B., Rabbani, M. R., Karim, S. & Billah, S. M. (2021). Religion vs Ethics: Hedge and Safe Haven Properties of Sukuk and Green Bonds for Stock Markets Pre- and During COVID-19. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*. doi: 10.1108/IMEFM-06-2021-0252
- Okulu, A., Yılmaz, H. K. & Şekkel, F. E. (2018). Türkiye'deki Kira Sertifikası İhraçlarının Katılım Bankacılığı Sektörüne Etkileri (439-444). *1st International Congress on Islamic Economy and Finance: The Past and The Present*. Karabük: Karabük Üniversitesi Yayınları. http://acikerisim.karabuk.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/579/icobl_diri.pdf?sequence=1&isAllowed=y adresinden erişildi.
- Otero, J. & Baum, C. F. (2018). Unit-root Tests Based on Forward and Reverse Dickey–Fuller Regressions. *The Stata Journal*, 18(1), 22-28. doi:10.1177/1536867X1801800103
- Öner, M. H. (2018). İslam Ekonomisinde Sosyal Güvenlik Kavramı: Tekâfül Sigorta Sistemi Örneği. *Elektronik Siyaset Bilimi Araştırmaları Dergisi*, 9(2), 72-80.
- Özçim, H. (2022). BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Makroekonomik Veriler Arasındaki İlişkinin GARCH Modelleri Çerçevesinde İncelenmesi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (50), 115-126. doi:10.30794/pausbed.1015216
- Özman, H. (2022). Sosyal Sorumluluklara Yönelik Yeni Nesil Fon Türü—Sürdürülebilir (ESG) Yatırım Fonları. *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, 6(13), 1-20.
- Öztürk, M. B., Çelik, M. S. & Artantaş, E. (2021). Research Article Can the VIX Index Be Used As An Indicator for the Borsa Istanbul Sustainability Index and Corporate Governance Index?. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry (TOJQI)*, 12(3), 1329- 1352.
- Phillips, P. C. B. & Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346. doi:10.1093/biomet/75.2.335
- Phillips, P. C. B., Shi, S. & Yu, J. (2015a). Testing for Multiple Bubbles: Historical Episodes of Exuberance and Collapse in the S&P 500. *International Economic Review*, 56(4), 1043-1078. doi:10.1111/iere.12132
- Phillips, P. C. B., Shi, S. & Yu, J. (2015b). Testing for Multiple Bubbles: Limit Theory of Real-Time Detectors. *International Economic Review*, 56(4), 1079-1134. doi:10.1111/iere.12131
- QNB Finansinvest. (2022). Sukuk Nedir. *QNB Finansinvest*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.qnbfi.com/sukuk-nedir> adresinden erişildi.
- Rahim, S. R. M. & Mohamad, Z. Z. (2018). Green Sukuk for Financing Renewable Energy Projects. *Turkish Journal of Islamic Economics*, 5(2), 129-144. doi:10.26414/m031
- Richardson, E. (2019). Responsible Finance Sukuk—Can They Bring Societal Value to A Value-Neutral Market?. *Capital Markets Law Journal*, 14(3), 394-428.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

- Roslan, M. A. F. & Hussin, M. Y. M. (2019). The Relationship between Islamic Stock Market, Sukuk, Islamic Bank Assets and Macroeconomic Variables in Malaysia. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 6(1), 199-2015.
- Roslen, S. N. M, Sahlan, L. A. B. & Mary, P. (2021). Yield Behavior of Green SRI Sukuk. *Global Business and Management Research: An International Journal*, 13(4), 127-138.
- Ross, M. L. (2022). Working With Islamic Finance. *Investopedia*. 9 Mayıs 2022 tarihinde https://www.investopedia.com/articles/07/islamic_investing.asp adresinden erişildi.
- Saeed, M., Elnahass, M., Izzeldin, M. & Tsionas, M. (2021). Yield Spread Determinants of Sukuk and Conventional Bonds. *Economic Modelling*, 105, 105664. doi:10.1016/j.econmod.2021.105664
- Sancaklı, S. (2001). Hz. Peygamber'in Çevrecilik Anlayışı. *İslam Araştırmaları Dergisi*, 14(3-4), 405-421.
- Saraç, M. & Karabulut, E. (2021). Doğal ve Sosyal Çevreye Duyarlı Yatırımda Ortaklığa Dayalı Sukuk Modeli. *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar Dergisi*, 15(1), 27-59. doi:10.46520/bddkdergisi.986627
- Sarıkovanlık, V., Koy, A., Akkaya, M., Yıldırım, H. H. & Kantar, L. (2020). *Finans Biliminde Ekonometri Uygulamaları* (2. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Sariannidis, N., Giannarakis, G., Zafeiriou, E. & Billias, I. (2016). The Effect of Crude Oil Price Moments on Socially Responsible Firms in Eurozone. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6(2), 356-363.
- Schoenmaker, D. & Schramade, W. (2018). *Principles of Sustainable Finance*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Shi, S., Hurn, S. & Phillips, P. C. B. (2020). Causal Change Detection in Possibly Integrated Systems: Revisiting the Money–Income Relationship. *Journal of Financial Econometrics*, 18(1), 158-180. doi:10.1093/jjfinec/nbz004
- Shi, S., Phillips, P. C. B. & Hurn, S. (2018). Change Detection and the Causal Impact of the Yield Curve. *Journal of Time Series Analysis*, 39(6), 966-987. doi:10.1111/jtsa.12427
- SPGlobal (2022). Dow Jones Islamic Market World Index | S&P Dow Jones Indices. *Dow Jones*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.spglobal.com/spdji/en/indices/equity/dow-jones-islamic-market-world-index/#overview> adresinden erişildi.
- SPK. (2022). "Kira Sertifikalarına ve Varlık Kiralama Şirketlerine İlişkin Esaslar Hakkında Tebliğ" Hakkında Basın Duyurusu. *Sermaye Piyasası Kurulu*. 9 Mayıs 2022 tarihinde <https://www.spk.gov.tr/Duyuru/Goster/201041/0> adresinden erişildi.
- Swanson, N. R. (1998). Money and Output Viewed Through a Rolling Window. *Journal of Monetary Economics*, 41(3), 455-474. doi:10.1016/S0304-3932(98)00005-1
- Şarkaya İçellioğlu, C. (2019). Bir Sermaye Piyasası Aracı Olarak Sukuk: S&P Sukuk Endeksi ve Geleneksel Tahvil Endeksi Üzerine Bir Uygulama. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi*



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 19(1), 43-62. doi:10.11616/basbed.vi.486334

Şimşek, O. & Tunalı, H. (2022). Yeşil Finansman Uygulamalarının Sürdürülebilir Kalkınma Üzerindeki Rolü: Türkiye Projeksiyonu. *Ekonomi ve Finansal Araştırmalar Dergisi*, 4(1), 16-45.

Şişman, İ. (2020). 2 Yıllık Devlet Tahvili ile BIST100 Endeksi Üzerine Etkisi ve Aralarındaki Nedensellik İlişkisinin İncelenmesi. *Uluslararası İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 24-32

Tabakoğlu, A. (2005). *İslâm İktisadına Giriş* (2. Baskı). İstanbul: Dergah Yayınları.

T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı. (2020). Avro ve ABD Doları Cinsi Kira Sertifikası Yatırımcı Kılavuzu. <https://ms.hmb.gov.tr/uploads/2020/05/280521-Avro-ve-ABD-Dolar%C4%B1-Cinsi-Sabit-Kira-%C3%96demeli-Kira-Sertifikas%C4%B1-Yat%C4%B1r%C4%B1mc%C4%B1-K%C4%B1lavuzu.pdf> adresinden erişildi.

Tekin, A. (2017). Türkiye Kira Sertifikaları ile İslami Finans Piyasalarındaki Eşdeğer Ürünler Arasında Bir Karşılaşma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 20(2), 160-174.

Teng, M. & He, X. (2020). Air Quality Levels, Environmental Awareness and Investor Trading Behavior: Evidence from Stock Market in China. *Journal of Cleaner Production*, 244, 118663. doi:10.1016/j.jclepro.2019.118663

Thoma, M. A. (1994). Subsample Instability and Asymmetries in Money-Income Causality. *Journal of Econometrics*, 64(1), 279-306. doi:10.1016/0304-4076(94)90066-3

Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1), 225-250. doi:10.1016/0304-4076(94)01616-8

Tuna, G. (2021). Predicting Financial Market Returns in the Presence of Health Crisis: Evidence from Conventional and Islamic Stock Markets. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 1786-1806. doi: 10.1080/1331677X.2021.1922089

TSPB. (2017a). Finansal Piyasalar 2016. 24 Şubat 2023 tarihinde <https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/06/2-finansalpiyasalar-2016.pdf> adresinden erişildi.

TSPB. (2017b). Yatırımcılar 2016. 24 Şubat 2023 tarihinde <https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/06/3-yatirimci-2016.pdf> adresinden erişildi.

TSPB. (2017c). Ekonomi 2016. 24 Şubat 2023 tarihinde <https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/06/1-ekonomi-2016.pdf> adresinden erişildi.

TSPB. (2018). Türkiye Sermaye Piyasası 2017. 25 Şubat 2023 tarihinde https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2015/06/Turkiye_Sermaye_Piyasasi_Raporu_2017_May%C4%B1s-2018.pdf#page=11 adresinden erişildi.

TSPB. (2019). Türkiye Sermaye Piyasası 2018. 25 Şubat 2023 tarihinde



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

<https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2019/06/T%C3%BCrkiye-Sermaye-Piyasalar%C4%B1-2018-1.pdf#page=11> adresinden erişildi.

TSPB. (2020). Türkiye Sermaye Piyasası 2019. 25 Şubat 2023 tarihinde <https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2020/07/TurkiyeSermayePiyasasi2019r.pdf#page=10> adresinden erişildi.

TSPB. (2021). Türkiye Sermaye Piyasası 2020. 25 Şubat 2023 tarihinde <https://www.tspb.org.tr/wp-content/uploads/2021/06/TurkiyeSermayePiyasasi2020-1.pdf#page=10> adresinden erişildi.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB). (2022). Bizi Tanıyın. 20 Ekim 2022 tarihinde <https://www.tskb.com.tr/hakimizda/bizi-taniyin> adresinden erişildi.

United Nations. (2015). *Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development (Addis Ababa Action Agenda)*. United Nations. https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2015/08/AAAA_Outcome.pdf adresinden erişildi.

United Nations Development Programme (UNDP). (2022). Islamic Finance Partners. *UNDP*. 22 Ekim 2022 tarihinde <https://www.undp.org/partners/islamic-finance> adresinden erişildi.

Ur Rehman, A., Farid, S. & Naeem, M. A. (2022). The Link Between Corporate Governance, Corporate Social Sustainability and Credit Risk of Islamic Bonds. *International Journal of Emerging Markets*. doi:10.1108/IJOEM-02-2021-0210

Ünsal, Ö. (2020). Veri Madenciliği Teknikleri ile Hisse Senetleri Arasındaki Fiyat Etkileşimlerinin Belirlenmesi. *Mühendislik Bilimleri ve Tasarım Dergisi*, 8(5), 106-112. doi:10.21923/jesd.834105

Yakar, S., Kandir, S. Y. & Önal, Y. B. (2013). Yeni Bir Finansman Aracı Olarak Sukuk-Kira Sertifikası ve Vergisel Boyutunun İncelenmesi. *Bankacılar*, 24(84), 72-92.

Yazıcıoğlu, İ. E. & Baştan Töke, L. (2022). Sürdürülebilir Kalkınma Finansmanı Araçlarından Yeşil Tahvil ve Yeşil Sukuk Üzerine Bir Değerlendirme. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 14(27), 340-361. doi:10.14784/marufacd.1145687

Yılmaz, Ö. & Sırım, V. (2017). Zekât-Sosyal Adalet İlişkisi: Gelir Dağılımındaki Adaletsizliklere İlişkin Teorik Yaklaşımlarla Mukayeseli Bir İnceleme. *Sosyal Bilimler Metinleri*, (1), 76-85.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği.
Fiscaoconomia, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

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. yazar

Literatür: 1. ve 3. yazar

Metodoloji: 2. yazar

Sonuç: 1., 2. ve 3. yazar

1. yazarın katkı oranı: %40, 2. yazarın katkı oranı: %35, 3. yazarın katkı oranı: %25.

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. author

Literature: 1. and 3. author

Methodology: 2. author

Conclusion: 1., 2. and 3. author

1st author's contribution rate: 40%, 2nd author's contribution rate: 35%, 3rd author's contribution rate 25%.



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

The Time-Varying Causality Relationship between Sukuk, BIST Sustainability Index and Government Bonds: The Case of Turkey

Kaan Türkay, Ömer Limanlı, Gülfen Tuna

Extended Abstract

The depletion of natural resources threatens the future of businesses and markets. This situation does not escape the attention of both businesses and investors. It is stated in many studies that investors' environmental awareness affects their investment decisions and that they choose assets by considering sustainable goals in their portfolio management processes. Today, it is obvious that investors' sensitivities towards sustainability principles are taken into consideration by businesses. The environmental strategies and performances of businesses can also affect investors' orientation towards the financial assets of those businesses. The increasing interest in financial markets for investments in sustainable areas, such as ESG funds, green financial products, and clean energy projects, is a sign that environmentally sensitive investments have moved from being a niche area to becoming mainstream. While the demand for sustainable financial instruments is on the rise, the number of sustainability-themed financial assets offered by financial or non-financial institutions in the public or private sector is also on the rise.

Numerous sustainability-themed financial instruments are being developed for environmentally conscious investors. Sustainability indices are indices that measure a company's responsibilities towards the natural and social environment and are designed and constructed to provide information to institutional and retail investors who value the importance of environmental and social responsibilities and corporate governance in their daily management processes, as well as decisions such as economic results and share purchases. There are many sustainability themed indices that identify companies with high sustainability performance through independent expert organizations on a global scale, in different periods, by evaluating them on environmental criteria. The BIST Sustainability Index is an index that includes the shares of companies traded on Borsa Istanbul that exhibit high corporate sustainability performance. This index has been calculated since 2014, aiming to contribute to the ability of Borsa Istanbul's corporately traded companies to formulate policies and strategies for the future in order to minimize the risks that may arise in the future in environmental, social and corporate governance issues.

The fact that the problems to be solved within the scope of sustainability principles, which are taken as the basis for sustainable-themed instruments in financial markets, are common issues of humanity and are also addressed in various belief systems enriches the stakeholder ground of this concept. The fact that some principles in Islam are compatible with sustainability principles increases the compatibility of the investment instruments offered by Islamic financial markets with sustainability goals as a financial system based on Islamic rules. It is possible to state that financial techniques and financial products in Islamic economics, which is based on Islamic principles, and Islamic finance and capital markets, which are its dimensions, are also related to these principles. One of the most important investment instruments of Islamic finance and one of the contemporary adaptation areas of Islamic

economics is the sukuk. In today's financial literature, it can be stated that due to the prohibition of riba and interest in Islamic finance, sukuk is designed as an alternative to conventional debt securities in a way that does not contain riba and interest. It is stated that the sukuk market has shown positive performance in times of crisis or increased volatility in global markets. Besides, in portfolio management, it is stated that sukuk can be a useful choice in portfolio diversification due to its advantages, such as both low volatility and having a sustainable growth trend (Arfaoui et al., 2022). In this paper, sukuk, which is seen as an important investment instrument of Islamic financial markets, is interpreted as a sustainable instrument and in this direction, the question of whether this asset can contribute to the asset selection processes of environmentally sensitive investors is sought to be answered.

Drimbetas, Sariannidis, Giannarakis & Litinas (2010) have investigated the relationship between the total returns of the Dow Jones Sustainability Index (DJSI), Dow Jones Large Cap Index (DJUSL), Dow Jones Mid-Cap Index (DJUSM) and crude oil, Yen/Dollar exchange rate parity, 10-year bond value and non-farm employment data. Lopez, Garcia & Rodriguez (2007) have examined the effect of being included in the sustainability index on companies. In their study, Aracı & Yüksel (2016) have calculated the sustainable value added these enterprises generated by using the sustainability reports of the enterprises included in the BIST Sustainability index. Özman (2022) aims to reveal the investor demand for sustainable investment funds (ESG) in financial markets in Turkey. For this purpose, using the data of the BIST-100 (XU100) and BIST Sustainability Index (XUSRD) series between 2014-2022, he has calculated the return performance, risk level and correlation between the indices. Özçim (2022) has analyzed the volatility effect between the BIST Sustainability index and macroeconomic variables.

Sukuk has been increasingly analyzed as an investment instrument in recent years. Types and taxation of sukuk according to indexation and the type of financing used (Yakar, Kandir & Önal, 2013), the characteristics and usage areas of green sukuk (Yazıcıoğlu & Baştan Töke, 2022), the principles of implementation of partnership-based sukuk and its importance for environmentally sensitive investors (Saraç & Karabulut, 2021), using and accounting of lease certificates in the agricultural sector (Arzova & Şahin, 2019), sectoral lease partnerships and gold-based lease certificates (Keleş, 2019), and the impact of government and private sector bonds on global sukuk bonds (Şarkaya & İçellioğlu, 2019) are recent examples of how the issue is addressed. Among the studies examining the relationship between sukuk and traditional financial instruments, Şarkaya İçellioğlu (2019) have tested the short- and long-term relationships between the S&P US Government Bond Index and the Dow Jones AAA Rated Sukuk Total Return Index, and between the S&P 500 Bond Index and the S&P Global High Yield Sukuk Index. İlhan (2021) has compared the performance of sukuk with 2-year government bonds, exchange rates and BIST100 indices in order to find an answer to the question of whether sukuk can be a financial asset that is hedged against the risks arising from the interest rate, exchange rate and stock market and stabilizes the portfolio. Şişman (2020) examined the Granger causality relationship between 2-year government bonds and BIST 100 index. According to the results of the study, no Granger causality relationship was found between 2-year government bonds and the BIST 100 index. Koyuncu (2018) analyzed the relationship



Türkay, K., Limanlı, Ö. & Tuna, G. (2023). Kira Sertifikası (Sukuk), BİST Sürdürülebilirlik Endeksi ve Devlet Tahvili Arasındaki Zamanla Değişen Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1028-1066. Doi: 10.25295/fsecon.1195016

between the macroeconomic variables of the Turkish economy and the BIST 100 index. Among the results he obtained, he concluded that interest rates also negatively affect the BIST 100 index.

This study investigates the causality relationship between the BIST Sustainability Index, government-issued lease certificates (sukuk) and 10-year government bonds (government bonds) traded as financial instruments in the Turkish financial markets. Time series of these three variables are used in the empirical analysis and data are obtained from investing.com. The sample period of the series covers 02.06.2016-19.03.2020 and consists of 956 daily observations. The relevant sample size has been reached after deducting weekends, public holidays and dates with missing observations. Only logarithmized versions of all variables except the bond variable have been used in the time varying causality analysis.

According to the empirical findings, a time-varying Granger causality relationship was detected from the BIST Sustainability Index to Sukuk after May 2018. A time-varying Granger causality relationship has also been detected from Sukuk to the BIST Sustainability Index, albeit in intermittent periods.

There is a time-varying Granger causality relationship from Government Bonds to Sukuk, which reaches high levels of significance, especially after the June 2019 period. A time-varying Granger causality relationship has been found from Sukuk to Government Bonds between June 2019 and March 2020, albeit short-term.

A significant time-varying Granger causality relationship has been detected from the BIST Sustainability series to Government Bonds from June 2019 to the last observation date. There is no significant time-varying Granger causality relationship between Government Bonds the BIST Sustainability Index.

This paper examines the relationship between the BIST Sustainability Index, sukuk and government bonds. Thus, it is tried to determine whether the BIST Sustainability Index and sukuk, which are considered to be alternative assets for environmentally sensitive investors and government bonds, which are among the most risk-free traditional assets for portfolios, can provide a benefit in predicting the future price of each other. In conclusion, BIST Sustainability Index and Sukuk are important alternative financial instruments for investors sensitive to ethical and responsible principles. These assets can be utilized in portfolio diversification. Moreover, the BIST Sustainability Index, Sukuk and Government Bonds may benefit investors in their price predictions for these assets.

This study examines the time-varying Granger causality relationship between these financial assets. In this study, the factors that may affect the causality relationship between the subject series and the changes in the specified time interval are not addressed. In the future, this issue can be addressed through various studies and contribute to the literature.



Research Article/Araştırma Makalesi

The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case¹

Güneş ve Rüzgar Enerjisinden Elektrik Üretiminin Gün Öncesi Piyasa Takas Fiyatlarına ve Fiyat Volatilitesine Etkisi: Türkiye Örneği

Mustafa Çağrı PEKER², Ayşen SİVRİKAYA³

Abstract

Solar and wind generation are the primary tools to prevent climate change and high carbon emissions. Due to their intermittent generation characteristics, solar and wind power plants have a different impact on the market-clearing prices (mcp) formation compared to conventional generation sources. The paper investigates the effects of solar and wind generation on the day ahead mcp and mpc volatility in Turkey between the 2016 and 2022. To this end, several machine learning methods are used. The second-degree polynomial learner method generated the best-fitting model. We find that Dutch TTF increases mcp with a coefficient of 0.24. An increase in wind and solar generation reduces mcp. Solar generation is ineffective on mcp below a certain demand level. Wind generation reduces mcp with a 37.78 coefficient at low demand levels and a 6.55 coefficient at high demand levels. Solar generation has a price-reducing effect with 5.55 at high demand levels. Finally, Dutch TTF and wind generation increased volatility with coefficients of 0.04 and 0.69; solar generation reduced volatility with a coefficient of 0.83.

Jel Codes: Q41, Q42, Q48

Keywords: Solar, Wind, Market-clearing Price, Wholesale Electricity Markets, Day Ahead Market

¹ Bu makale Ayşen Sivrikaya danışmanlığında, Mustafa Çağrı Peker tarafından yazılan "Evolution of Electricity Markets From The Perspective of Production and Organized Markets" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

² Enerji Uzmanı, Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu, cagripeker@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0001-7191-2646

³ Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, aysens@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2199-3593



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

Öz

Güneş ve rüzgardan elektrik üretimi; iklim değişikliği ve yüksek karbon emisyonunu önlemenin önde gelen araçlarındandır. Güneş ve rüzgar santralleri kesintili elektrik üretim karakterlerinden dolayı piyasa takas fiyatı oluşumunda konvansiyonel üretim kaynaklarına göre farklı bir etkiye sahiptir. Bu makale, 2016 ve 2022 yılları arasında Türkiye'de güneş ve rüzgardan elektrik üretiminin gün öncesi piyasa fiyatı üzerindeki etkisini incelemektedir. Güneş ve rüzgardan elektrik üretim seviyesinin piyasa takas fiyat seviyesi ve oynaklığı üzerindeki etkisini analiz etmek için farklı makine öğrenmesi yöntemleri kullanılmıştır. En başarılı sonucu 2. derece polinom öğrenmesi yöntemi üretmiştir. Modellerin sonucu olarak, Hollanda TTF gaz fiyatının, piyasa takas fiyatını 0,24 katsayısı ile artırdığı bulunmuştur. Rüzgâr ve güneş enerjisi üretimindeki artışın, piyasa takas fiyatını düşürdüğü gözlemlenmiştir. Güneşten elektrik üretimi, belirli bir elektrik talep seviyesinin altında piyasa takas fiyatı üzerinde etkisizdir. Rüzgar üretimi, düşük talep seviyelerinde 37,78 katsayısı ve yüksek talep seviyelerinde 6,55 katsayısı ile piyasa takas fiyatını düşürmektedir. Güneşten elektrik üretimi yüksek talep seviyelerinde 5,55 ile fiyat düşürücü etkiye sahiptir. Son olarak, Hollanda TTF gaz fiyatı ve rüzgar üretimi, sırasıyla 0,04 ve 0,69 katsayılarıyla oynaklığı artırmaktadır; güneş enerjisi üretimi 0,83 katsayı ile oynaklığı azaltmaktadır.

Jel Kodları: Q41, Q42, Q48

Anahtar Kelimeler: Güneş, Rüzgar, Piyasa Takas Fiyatı, Toptan Elektrik Piyasaları, Gün Öncesi Piyasası

1. Introduction

In recent years, the increasing amounts of greenhouse gas emissions and their impact on climate have been the main issues for environmental sustainability. The countries have been launching or reinforcing the renewable energy support policies to attract investors to renewable energy resources (RES) since greenhouse gas emissions can be reduced by increasing the proportion of RES used to generate power (Hildman et al., 2013; Kyritsis et al., 2017). Turkey launched a competitive day-ahead market and started to promote investments in renewable energy in 2015. Currently, Turkey is one of the leading countries in Europe in renewable energy investments and has come to the fore among developing countries with its renewable energy incentive policies by rapidly increasing its installed renewable energy capacity over the last decade (Simsek & Simsek, 2013).

The incentive policies make RES investment more attractive than conventional electricity generation investments. However, renewable power plants affect market dynamics. First of all, the market-clearing prices (hereafter “mcp”) are affected by the penetration of renewable power plants into the market. On the one hand, Zeinalzadeh et al. (2018) and Mulder & Scholtens (2013) found that RES do not affect or adversely affect mcp in the European electricity markets. Schöniger & Morawetz (2022) examined the European energy markets from 2015 to 2019 in order to take the cost of RES into account and highlighted their conflicting effects on mcp. On the other hand, a great number of studies have provided evidence that renewable power plants reduce mcp, which is called the merit order effect (Cutler et al., 2011; Huisman & Kilic, 2013; Paraschiv et al., 2014; Chattopadhyay, 2014; Ballester & Furio 2015; Adom et al., 2018; Maekawa et al., 2018; Chen et al., 2019; Nieta & Contreras, 2020; Ocampo et al., 2021; Ma et al., 2022; He et al., 2022 among others) Therefore, there is no consensus on the effects of RES on mcp. Moreover, the effects of RES on mcp depend on the amount of their electricity production. Clo et al. (2015) found that the price effect of RES diminishes with an increase in RES production.

The advocates of merit order effect claim that it results from the fact that they generate electricity with low marginal cost (Edenhofer et al., 2013). This is because renewable power plants utilize free resources such as solar and wind, which is different from conventional power plants using coal and natural gas as inputs. However, for instance, under the guaranteed purchase agreements, one of the incentive mechanisms, the feed-in tariffs become greater than the marginal cost. The consumers, in turn, bear this price associated with renewable energy.

In addition to the effects on price, renewable power plants affect mcp volatility. For instance, for Portugal and Spain, Figueiredo & Silva (2019), for Spain, Ciarreta et al. (2020) and for Germany, Wozabal & Hirschmann (2016), Paraschiv et al. (2014), and Maciejowska (2020) found that electricity generation of renewable energy increases mcp volatility. Electricity generation from RES is intermittent since it depends on climate, seasons, certain hours in a day, etc. Therefore, their price bid in the wholesale electricity market, thus, mcp varies accordingly. The disadvantage of volatile prices in a market is that risk averse investors hesitate to invest in these markets because it creates uncertainty (Blazquez et al., 2018; Riesz & Milligan, 2019). Uncertainty grows as price volatility rises, resulting in a higher risk for them.



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

Hence, it is very crucial to understand how increasing electricity generation from renewable resources thanks to incentive mechanisms affects the market dynamics.

In this study, we investigate the effects of electricity generations from solar and wind energy on mcp and mcp volatility in the day-ahead electricity market. To this end, we apply the artificial intelligence methods using daily data from 1/1/2016 until 07/31/2022. This study provides the first comprehensive empirical approach to this issue for the Turkish case.

Our study differs from the previous studies for several reasons. First, we investigate the effects of electricity generation from both solar and wind energy on mcp and mpc volatility. By doing so, we explore if their effects are different. Clo et al. (2015) took the Italian wholesale electricity markets as a case and found that wind generation has a higher impact on mcp than solar generation. Rintamaki et al. (2017) found that wind powers increase volatility in Germany whereas they decrease volatility in Denmark. Furthermore, they revealed that solar powers decrease volatility in Germany. Thus, different cases yield inconsistent results (Blazquez et al., 2018; Riesz & Milligan, 2019). Sirin & Yilmaz (2020) and Karatekin (2020) used quantile regression and simulation and found the merit order effect of RES for Turkey. However, they did not compare RES sources in terms of their merit order effects. We not only focus on the Turkish case but also compare the effects of different RES sources on the market dynamics. Moreover, we examine whether the size of the merit order effect depends on low and high demand periods for the Turkish case. Furthermore, we employ artificial intelligence methods instead of traditional approaches. There are a few studies on the Turkish wholesale electricity markets that focus on the day-ahead market where mcp is determined. However, most of the research aimed to predict mcp trends using various methods. For instance, Depren et al. (2022) compared time series econometric models (Ardl, Arma, Dols, Fmols, Markov, Ols) and machine learning methods (K-nn, Mars, Rf, Svm, Xgb) for Turkey between 2019 and 2021 and found that machine learning methods are superior to econometric ones. Oksuz & Ugurlu (2019) concluded that machine learning techniques outperform traditional approaches in the power market. Kabak & Tasdemir (2020) used artificial neural networks to find the best-fitting price forecasting model in Turkey in 2017. Ahmad & Chen (2020) used machine learning methods such as neural network to predict the energy prices. Different from them, we utilize machine learning methods not to determine mcp but to investigate the effects of RES penetration into the wholesale electricity market on mcp and mpc volatility.

The remainder of the paper is structured as follows. Section 2 gives the structure of the wholesale electricity markets and reviews the literature on the merit-order effect and mcp volatility. Section 3 explains the Turkish wholesale electricity market. Section 4 presents data and the methodology. Section 5 gives the empirical results of the study. The robustness check is given in Section 6. Section 7 concludes.

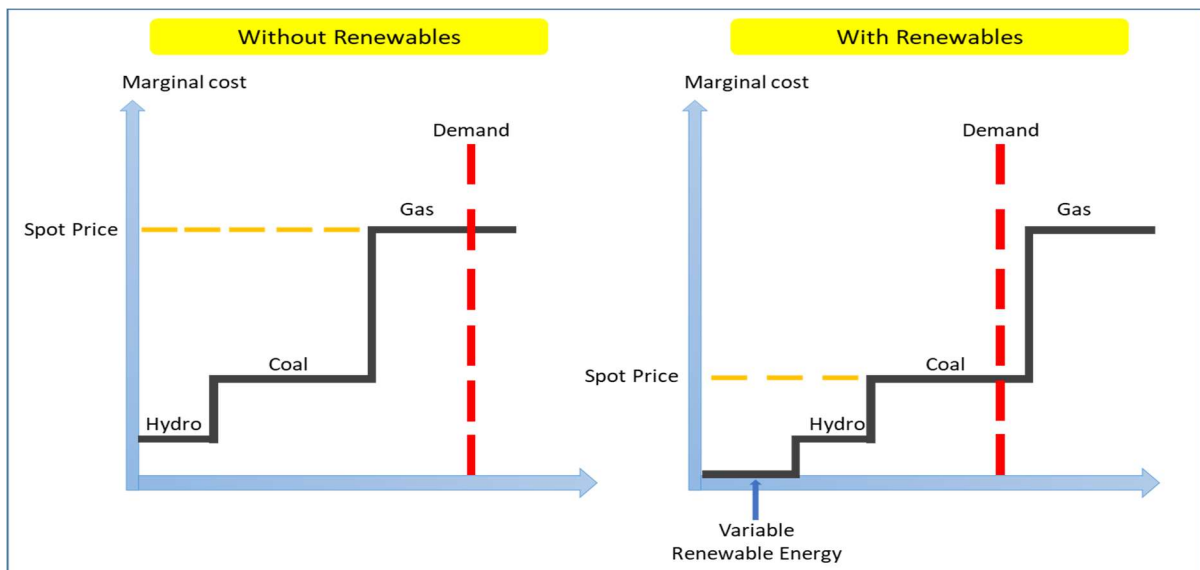
2. The Structure of Wholesale Electricity Markets and Literature Review on the Merit Order Effect

In wholesale electricity markets, the intersection of aggregate supply and aggregate demand curves brings out mcp. The aggregate supply curve is made from the offers given by the electricity generators, and the aggregate demand curve is made from the consumers'

purchase offers. Generators bid with a price including a profit margin. On the other hand, consumers enter a bid at the purchase price at which they can afford the electricity they want to buy. All generators and consumers trade at mcp formed at the intersection of aggregate supply and demand curves. The day-ahead market is where the equilibrium is established and mcp is determined.

The introduction of RES changes the supply-demand curve balance in the day-ahead market. The penetration of renewable energy power plants into the electricity market shifts the supply curve to the right. This is because they bid on the market with low production costs. This effect is called the merit order effect on mcp, which is shown in Figure 1. In the left graph of Figure 1, supply-demand equilibrium occurs in the intersection at the marginal cost of the electricity generation from natural gas. In the right graph, the demand curve stays where it was; generations from renewable energy enter the supply industry with negligible marginal cost, which shifts the supply curve to the right. Therefore, it decreases mcp.

Figure 1: Merit Order Effect: The Figure Shows the Shifting of The Electricity Supply Curve Due to Bids Coming from Renewable Energy Generations.



In the literature, a number of studies have investigated the merit order effect of the penetration of electricity generations from RES into the wholesale electricity market for different countries. For instance, Cutler et al. (2011) investigated the merit order effect of wind energy in Australian electricity market between 2008-2010 using descriptive statistics. They found evidence in favor of it. Huisman & Kilic (2013) used time series models to demonstrate the price-lowering effect of renewable energy sources and concentrated on Nord pool to assess the merit order effect of hydropower plants. Additionally, they asserted that the hydropower facilities' storage capacity boosts their merit order effect in the Nord pool wholesale market. Adom et al. (2018) estimated the impact of hydropower plants on mcp similar to Huisman & Kilic (2013). They emphasized the short and long-run merit order effect by using the ARDL model for the period between 1970-2013. Astaneh & Chen (2013) found the merit order effect of wind generation in Denmark and Norway using ARIMA modeling for

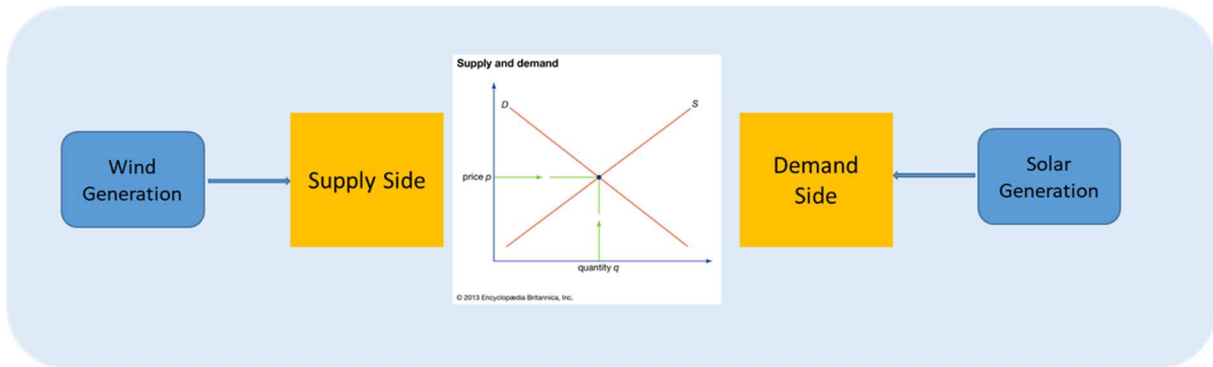
Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

the 2011-2012 period. Würzburg et al. (2013) used renewable energy generation except for hydroelectric generation in Germany and Austria and found that the effect of renewable energy on mcp varies due to regional characteristics. Similar to Würzburg et al. (2013), Paraschiv et al. (2014) used wind and solar generations to investigate the effects of renewables on European Energy Exchange (EEX) day-ahead prices. They found a price-reducing impact of renewables by supply curve shifting property with zero marginal cost. Chattopadhyay (2014) studied the Indian national electricity market in 2017 and provided evidence about the merit order effect of RES by using simulation models. Similar to Chattopadhyay (2014), Perez & Garcia (2021) investigated the merit order effect of RES in the Colombian electricity market. They also modeled the interregional electricity transfers to fit the model to the electricity grid dynamics. Ballester & Furio (2015) focused on the behavior of mcp to increase renewable generation and found evidence about the merit order effect in Spain. Nieta & Contreras (2020) used Univariate Ordinary Least Squares and Mean Reversion to investigate the price-lowering impact of renewables on Spain's Iberian energy market between 2001 and 2013 and between 2015 and 2020. They emphasized the systematic impact of renewable generation on mcp. Ocampo et al. (2021), Chen et al. (2019), and Brown (2012) investigated the USA and used mathematical modeling to determine the merit order effect of RES by utilizing various generating scenarios. Prol & Schill (2020) and Bushnell and Novan (2018) found "the cannibalization effect of renewables" by studying California between 2013-2017 using Ordinary Least Squares. Woo et al. (2016) also focused on California between 2012-2015 in the day ahead market and real-time market by using regression analysis and found similar results to Prol & Schill (2020). Ma et al. (2022) and Maekawa et al. (2018) investigated Japan's electricity spot market to analyze the cross-regional effect of renewable penetration. They provided evidence about the merit order effect of RES by using descriptive statistics and regression models. In order to demonstrate the merit order effect of RES in China's electricity market, He et al. (2022) employed optimization for several scenarios.

The aforementioned studies provided evidence in favor of the merit order effect of RES, which is a price-reducing effect of RES in the wholesale electricity market.⁴ This study uses the Turkish case in order to explore the merit order effect. A distinctive feature of the Turkish day-ahead market is that wind and solar generations bid differently than the other generations. While wind generation is immediately incorporated into the day-ahead market on the supply side, solar generation is integrated through the channels of retail companies (Figure 2). This brings about the question of whether electricity generation from RES causes similar merit order effects to each other under such mechanism for the Turkish case.

⁴ On the other hand, Janda (2018) finds a negligible effect of solar energy on market-clearing price for Slovak wholesale electricity markets and the period 2011-2016 by using Ordinary Least Squares.

Figure 2: Wind and Solar Bids' Entrance in The Wholesale Electricity Market in Turkey. The Figure Shows That Wind Energy Enters to The Merit Order from Supply Side and Solar Energy Enters to The Merit Order from Demand Side.



According to merit order effect, the penetration of electricity generation from RES reduces mcp. But the electricity generation from RES has also a disadvantage: It is intermittent. In other words, the electricity generation from RES is not continuous in the sense that it depends on climate conditions, thus, the season of the year and the time of the day, etc. For example, solar power plants cannot produce electricity during the night. Several studies have investigated the effects of the intermittency of RES and found that it causes volatility in the wholesale electricity market price. For instance, Ballester & Furio (2015) concluded that renewable energy production raises mcp volatility while lowering mcp level in Spain. In this vein, Wozabal & Hirschmann (2016), Paraschiv et al. (2014), and Maciejowska (2020) focused on Germany between 2010 and 2018 and emphasized the varying volatility effect of the renewables due to changing demand levels by measuring volatility with the same method as Ballester & Furio (2015). Ma et al. (2022) examined electricity markets in Japan and demonstrated that renewable generation causes a volatile mcp. Astaneh & Chen (2013) showed the volatility characteristic of wind generation by using ARIMA modeling and found that wind generation increases the volatility of mcp. According to Bushnell & Novan (2018), solar energy makes the California electricity market more volatile. In this study, we also investigate mcp volatility for the Turkish case and ask the question of whether it depends on renewable energy sources.

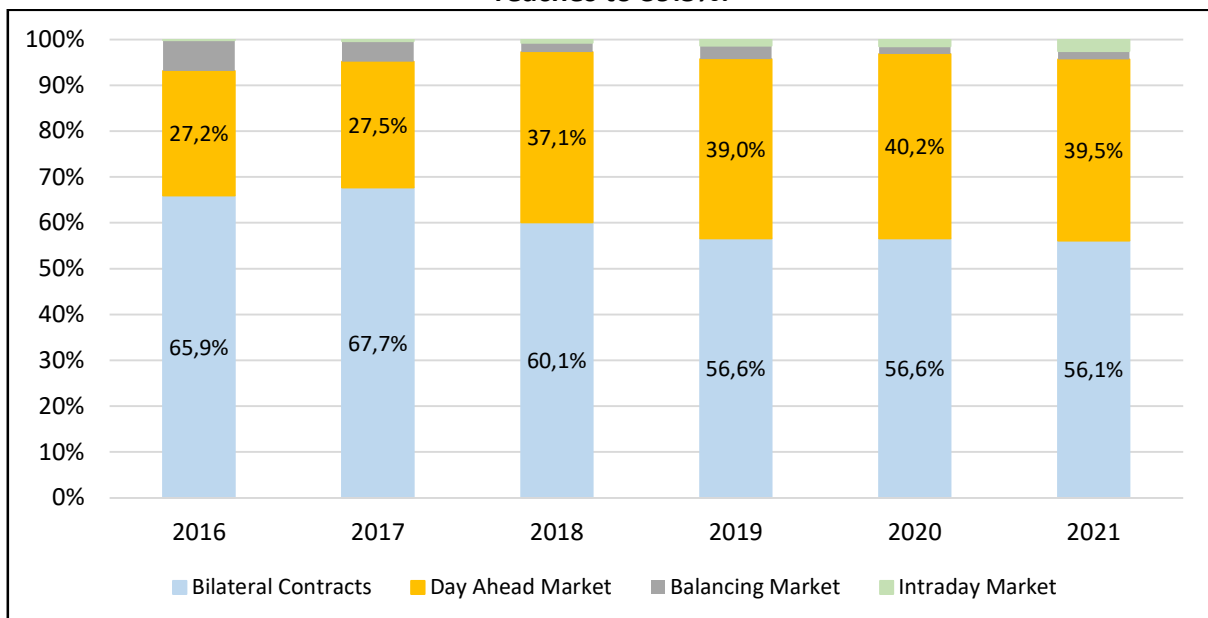
3. The Turkish Electricity Market

In the wholesale electricity market in Turkey, electricity trade occurs in four different sub-market structures: day-ahead market, bilateral contracts, intraday market, and balancing market. The day-ahead market is where the prices are determined by market participants' daily bids. The equilibrium price in this market is accepted as the reference point for all transactions in the Turkish electricity market from generation to retail. In a bilateral agreement, market participants have long-term contracts without bidding on the market, and the transactions do not affect wholesale market prices. The intraday market is used as a supplementary for the day-ahead market and buyers and sellers can adjust their order

volumes in case. The balancing market is established as a separate session for each trading point and used to keep the system balanced at the last stage of the trade.

Figure 3 shows the sub-market shares of the trades in the wholesale electricity market in Turkey. As seen in Figure 3, the majority of electricity trade is done via bidding in the day-ahead market and signing bilateral agreements. Moreover, the day-ahead market volume, which was 27% in 2016, increased to 39% in 2021. A comparative increase in trade in day-ahead market over the bilateral contracts can be considered as an indicator for the liberalization of the electricity market in Turkey.

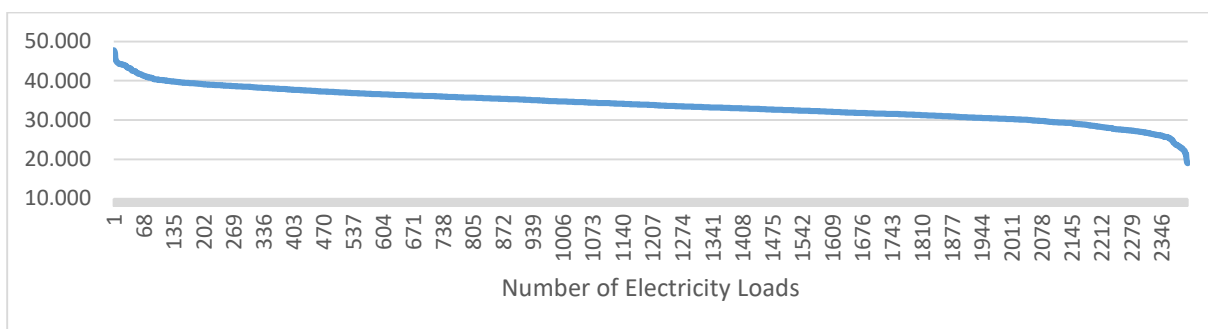
Figure 3: Share of The Trades in The Market (%): The figure includes share of the wholesale electricity markets. Day-ahead market share significantly increases in last five year and it reaches to 39.5%.



Source: <https://seffalik.epias.com.tr/transparency/>

Figure 4 depicts the electricity load curve in Turkey. It is obtained by classifying daily average electricity loads from highest to lowest. The load below 28.000 MWh is called low demand period and above 40.000 MWh is called high demand period in Turkey.

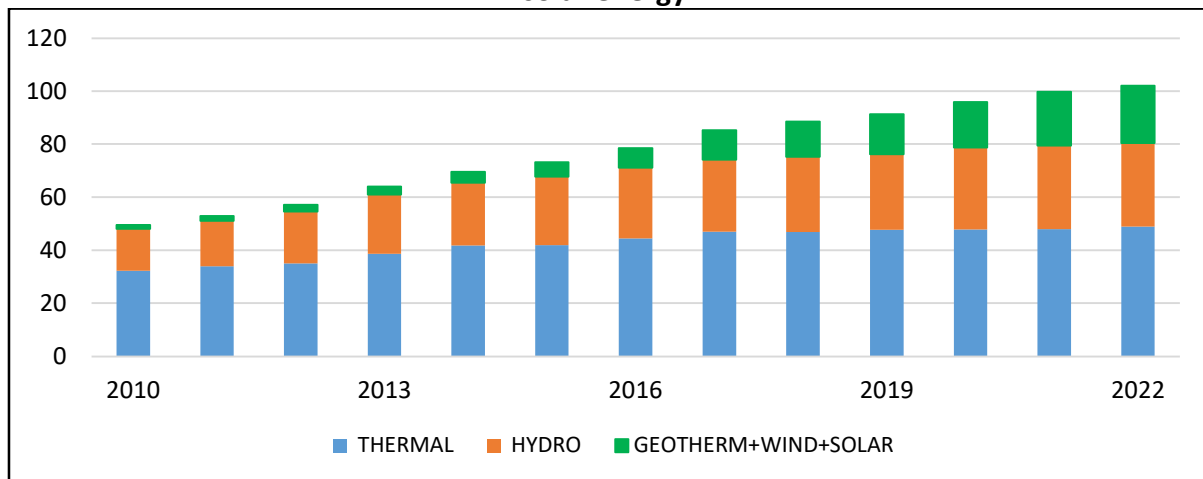
Figure 4: Electricity Load Curve in Turkey (MWh)



Source: <https://seffalik.epias.com.tr/transparency/>

In Turkey, economic growth led to an increase in residential and industrial electricity use in the last ten years (Appendix 1). Along with the increasing demand for electricity, the electricity installed capacity in Turkey has doubled, which can be seen in Figure 5. The investments in hydropower, geothermal, solar, and wind plants have also increased up to 1.5 times.

Figure 5: Installed Capacity of Turkey (GW): The Figure shows the Turkish electricity installed capacity. Turkey showed an increase in recent years that consists of wind and solar energy.

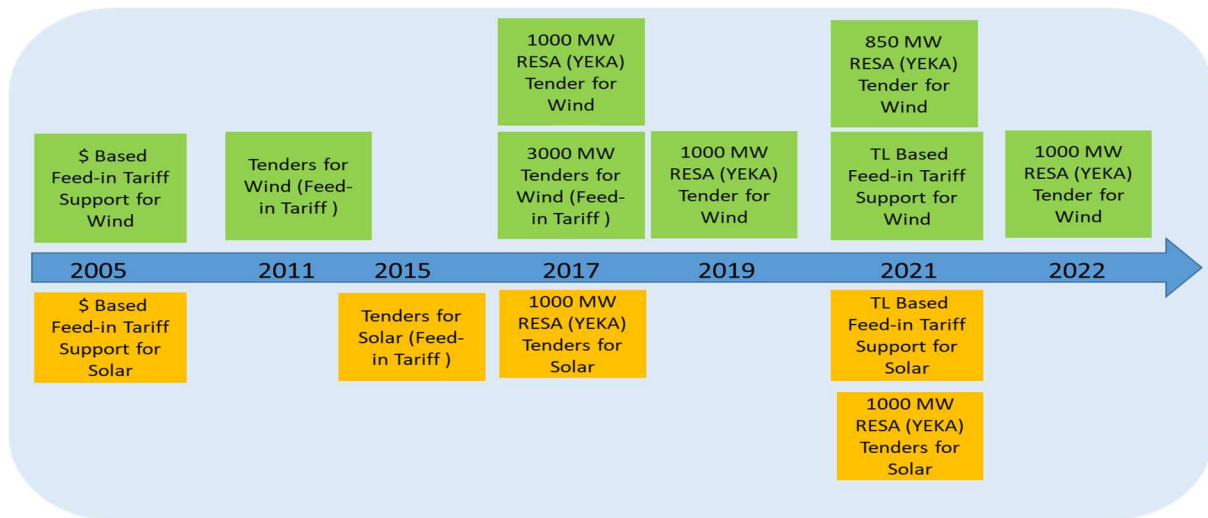


Source: <http://emra.gov.tr/>

The investments in renewable energy generators in Turkey began to be promoted in 2005 by Law no. 5346 on the Use of Renewable Energy Resources for the Purpose of Electricity Generation (YEK). This law was used to form the Renewable Energy Resources Support Mechanism (YEKDEM), which guaranteed the feed-in tariff for ten years after the establishment of the renewable energy power plant.⁵ Then, in 2011, the first wind energy tender was launched. It was based on the contribution fee to be deducted from the YEKDEM Feed-in Tariffs. Afterward, in 2015 a 600 MW solar energy tender, then in 2017 a 3000 MW-capacity wind tender was placed. In 2006, the regulation on Renewable Energy Resource Areas (YEKA) was introduced. The first tender for a 1000 MW YEKA was in 2017. The wind power auction for a 1000 MW of capacity was then launched. The second wind tender was held in 2019. Following the new Renewable Energy Resources Support Mechanism that was developed in the middle of 2021, the first YEKA tender was for 1000 MW. Additionally, a ceiling price was set for the wind auction in 2021. Finally, a 1000 MW capacity first wind TL-based YEKA tender was launched in 2022. Figure 6 provides a visual representation of the RES incentive mechanisms in Turkey since 2005.

⁵ A number of incentive mechanisms can be used to encourage investments in renewable energy generators in the countries. Feed-in tariffs are one of the policies instruments that are designed to provide the renewable energy generators with a fixed price at a guaranteed level of production. Feed-in-premium is another type of price-based policy instrument that pays eligible renewable energy generators a premium price, which is a payment over the wholesale price. Another incentive mechanism is contract for difference, which is a long-term agreement that guarantees price certainty during the lifetime of the contract.

Figure 6: Renewable Energy Support Scheme in Turkey: The Figure show the renewable energy supports in Turkey. Solar and Wind supports are shown from the beginning.



4. Data and Methodology

4.1. Data

In this paper, we used a model comprised of mcp ($\$/MWh$) and mcp volatility as dependent variables and Dutch Natural Gas TTF price ($\$/MWh$) (hereafter Dutch-ttf), wind generation (MWh), solar (Licensed+Unlicensed) generation (MWh), and electricity demand (MWh) as independent (explanatory) variables to investigate the effect of wind and solar generation on mcp and mcp volatility in the day-ahead market in Turkey. The data frequency is daily. The time span of data is 6 years from 1/1/2016 and 07/31/2022. Data is obtained from the market operator of the Turkish wholesale electricity markets (Exist).

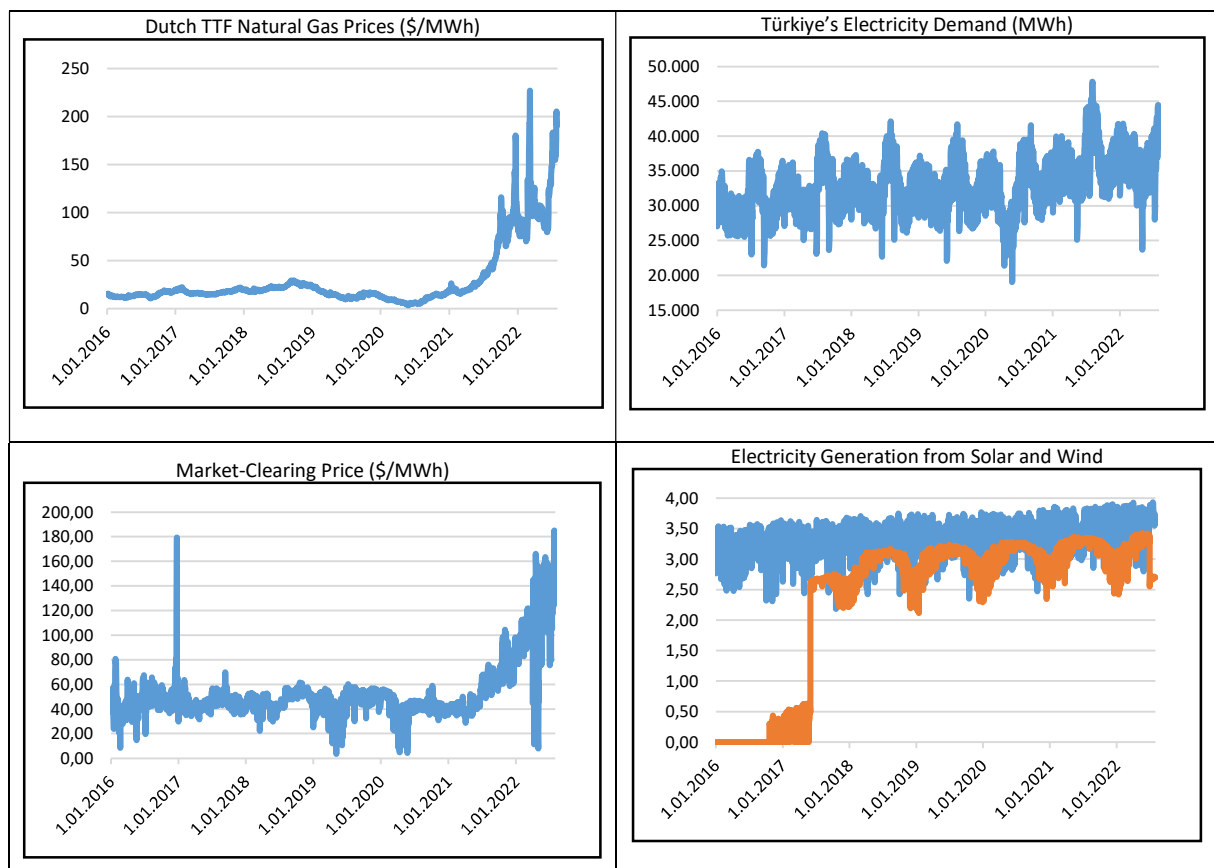
Figure 7 represents the graph of the variables. The graph of the Dutch-ttf price reveals its high volatility. Natural gas prices were stable until the beginning of 2021. With the emergence of the Covid-19 pandemic, which affected the supply chains, they started to climb. Even though the pandemic was left behind almost all over the world, in 2022 Russia invaded Ukraine, which led to a rise in the price of natural gas again. Russia is one of the largest gas suppliers, so it meets a significant part of the gas supply in Europe. The Russian invasion of Ukraine triggered the way to a great energy crisis in the world. With the Russia-Ukraine war's upsetting the natural gas markets, natural gas power plants, which have a high share in Turkey's electricity generation, became more effective on the electricity prices. This is why we used Dutch-ttf natural gas price among the factors affecting the price as an independent variable of the models.

Figure 7 also shows that Turkey's electricity demand has had a positive trend since 2016. The increase in electricity demand stems from economic growth, industrial development, and the rise in the number of residences. However, it decreased due to the Covid19 pandemic. The revival of the economy with the operation of the production lines towards the end of the pandemic caused the demand for electricity to increase again.

As seen in Figure 7, mcp was fluctuating around a certain level until the Covid-19 pandemic, apart from hitting the ceiling price with the intervention made in the market at the end of 2016. The deterioration of the supply-demand balance along with the pandemic and the decrease in the share of hydroelectric power plants in electricity generation led to high prices in 2021.

The last part of Figure 7 demonstrates that electricity generation from solar and wind power plants increased since 2016 thanks to the increasing renewable energy investments. Currently, the installed capacity of wind and solar energy separately exceeds 10 GW. The figure also reveals that the patterns of electricity generation from solar (orange line) and wind (blue line) energy are volatile, which suggests that they might have different effects on the electricity price.

Figure 7: Variables Between 2016 and 2022



In addition to other variables, we generated market volatility measures. The first measure is the variance of mcp in a day of 24 hours, named mcp volatility (Volvar). The second volatility measure is the difference between the maximum and minimum values of hourly prices in a day, named alternative mcp volatility (Vold). The second volatility measure was used to check the robustness of the volatility results. We used the logarithms of the dependent and independent variables. Table 1 presents the descriptive statistics of the dependent and independent variables.

Table 1: Descriptive Statistics of Variables

	Dutch TTF NG Price	Log of Electricity Demand	Log of Wind Generation	Log of Solar Generation
Mean	28.72	4.53	3.33	2.36
Standard Error	0.66	0.00	0.01	0.02
Median	17.25	4.53	3.37	2.95
Standard Deviation	32.60	0.05	0.29	1.21
Kurtosis	7.31	0.84	-0.08	-0.17
Skewness	2.67	-0.49	-0.51	-1.28
Range	223.69	0.40	1.75	3.43
Smallest	3.51	4.28	2.18	0.00
Biggest	227.20	4.68	3.93	3.43
Count	2404	2404	2404	2404
Confidence I. (95%)	1.30	0.00	0.01	0.05

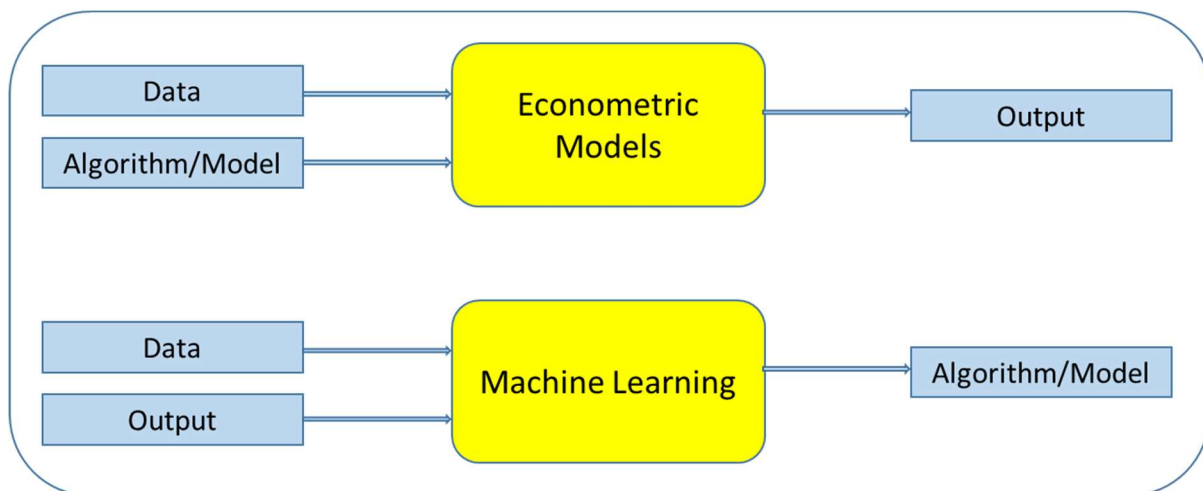
	Log of Supported Renewables Generation	Market-clearing Price	Market-Clearing Price Volatility _d	Market-Clearing Price Volatility _{var}
Mean	3.86	53.68	34.62	10.64
Standard Error	0.00	0.50	0.52	0.16
Median	3.88	47.45	29.06	9.09
Standard Deviation	0.16	24.27	25.74	8.05
Kurtosis	-0.14	6.36	47.19	43.79
Skewness	-0.41	2.40	4.26	4.17
Range	0.90	181.55	481.95	147.51
Smallest	3.33	3.63	0.13	0.01
Biggest	4.22	185.18	482.08	147.51
Count	2404	2404	2404	2404
Confidence I. (95%)	0.01	0.97	1.03	0.32

As can be deduced from Figure 7, the variables have high volatility. For example, the demand for electricity experienced sharp declines in the first period of the pandemic and quickly recovered in the following period. M_{cp} also exhibited high volatility due to similar reasons and some regulatory interventions. Another issue about the variables is that natural gas price affects not only m_{cp} and its volatility but also the explanatory variables. To be clearer, an increase in the natural gas price level and volatility is expected to increase m_{cp} level and volatility. Besides, the effect of natural gas on m_{cp} depends on factors such as electricity generation from natural gas in the relevant period, the use of gas in natural gas storage, and the weight of Dutch-ttf in the contract where the natural gas is supplied. Furthermore, the volatility of natural gas prices is also expected to have an effect on electricity generation from wind and solar energy. Therefore, the variables are interrelated. The two other characteristics of variables are that the series of the variables are not normally distributed and that they constitute large data because of the high frequency of the series. These features of data make it difficult to work with traditional econometrics methods. The volatility of the variables, the dynamic inter-relationships among the variables, and the other issues about data can be handled using machine learning methodology.

4.2. Machine Learning Methodology

In this study, we employed machine learning methodology since it has several advantages. One of its advantages is that it can work without requiring a hypothetical model. Instead, machine learning algorithms rely on probabilistic methods. Figure 8 depicts the difference between econometric methods and machine learning methods in terms of their inputs and outputs. As can be seen in Figure 8, in econometric methods, data and model are the inputs and one gets output by using these inputs. However, in machine learning, data and the “output” for econometric models are inputs and the methodology yields the appropriate model even though the methodology is a “black box”. In other words, "machine learning is a field of study that gives computers the ability to learn without being explicitly programmed (Arthur Samuel, 1959)". Second, machine learning responds to needs that econometric tools cannot meet, especially when it comes to large and big data. Third, machine learning methods are built on producing accurate predictions, where the main goal is to reach an unbiased and precise estimate (Ghoddusi et al., 2019) Fourth, machine learning methods can be used to explain nonlinear structures, interactions, and heterogeneity.

Figure 8: Comparison of Econometric Model and Machine Learning: In the Figure, Algorithm/Model and Output swap was shown in detail.



Several studies that compare machine learning methods with econometrics methods have provided evidence in favor of the former. Bolhuis & Rayner (2020) and Hall (2018) analyzed macroeconomic variables such as output gap, unemployment, and manufacturing between 1959 and 2019 to test the machine learning methods’ accuracy. They found that the machine learning method outperforms time series models. Masini et al. (2021) studied stock exchange volatility between 2000 and 2020 in the U.S., the U.K., Germany, Hong Kong, and Japan by using ensemble learning, tree-based methods, and deep neural network. They focused on nonlinear machine learning models and demonstrated that these models are effective and efficient in economic forecasting by comparing their gains. Shobana & Umamaheswari (2021) compared econometric methods such as The Time Series Model, Exponential Smoothing Model, The Random Walk Model, ARIMA, and Auto-Regressive Model with machine learning algorithms by using economic survey data. They concluded the superiority of machine learning

methods by using root mean square error, mean absolute error, and mean absolute percentage error metrics. Gabriel et al. (2019), Xuerong Li et al. (2019), and Aydin & Cavdar (2015) used similar methods to compare econometrics methods and machine learning methodology in the field of energy prices, crude oil prices, and banking.

In order to investigate the effects of electricity generation from solar and wind energy on mcp and mcp volatility, we separately used mcp and mcp volatility (denoted as “Volvar”) as dependent variables in the models. We called these models as mcp models and volatility models, respectively. Mcp volatility is calculated by using variance equation:

$$Volvar = \sqrt{\frac{1}{24} \sum_{t=1}^{24} (P_t - P_a)^2}$$

P_t is the price of the hour in a day and P_a is the average price.

The independent variables are logarithm of electricity load (represented as “demand”), for electricity generation from wind energy (“wind”), electricity generation from solar energy (“solar”), generation from all supported renewable resources (“supren”) including solar, wind, hydro, biomass, etc., and natural gas price in the Dutch-ttf hub (“Dutch ttf”). The first, second, and third lags of a variable, say x , are given as $x(t-1)$, $x(t-2)$, and $x(t-3)$, respectively. We represent day as “d” and hour as “t”.

There are several machine learning methods such as random forest learning, tree-ensemble learning, and polynomial learner.⁶ In this study, we utilized several of them. We compared the results of these methods to find the best fit. To this end, we used goodness of fit (R^2), mean absolute error, and root mean square error criteria. Where y is the true value and \hat{y} is the measured value, Mean Absolute Error (MAE) is represented by;

$$MAE = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n |y_j - \hat{y}_j|$$

Root Mean Square Error (RMSE) is given as;

$$RMSE = \sqrt{\sum_{i=1}^n \frac{(\hat{y}_i - y_i)^2}{n}}$$

⁶ The tree ensemble learners and random forests approach, a widely used method, combine the results of multiple trees to improve prediction accuracy and reduce variance at the expense of easy interpretability. They average the results of many deep trees growing in random subsamples of observations and subsets of variables (Basu & Ferreira, 2020).

The model with highest R^2 and the smallest MAE and RMSE is considered as the best fit. We also checked if Mean Squared Error (MSE) and Mean Absolute Percentage Error (MAPE) have small values. MSE is calculated as;

$$MSE = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n (y_j - \hat{y}_j)^2$$

MAPE is obtained as;

$$MAPE = \frac{100}{n} \sum_{j=1}^n \frac{y_j - \hat{y}_j}{y_j}$$

We found that according to the criteria given above for mcp models and volatility models the best fitting models were the polynomial learner models, which are given as;

$$Y = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_i \times \prod_{j=1}^n X_j^{a_{i,j}}$$

In the equation, β s are the coefficients of each variable and a denotes the degree of polynomial and the degree of the polynomial learner model such as first or second-degree polynomial learner model. Y and X represent the dependent and independent variables, respectively.

Before applying the machine learning algorithms, 10% of the data was separated using the randomly partitioning method. This method randomly parses a part of the data and this part is not used in the training part of the algorithm. This decomposed part was used to test the performance of the model when the model coefficients are estimated. Therefore, train-test ratios were 90/10. We used Knime 4.7.0 tool to apply the machine learning algorithms.

5. Empirical Results

5.1. Estimation Results of Market-Clearing Price Models

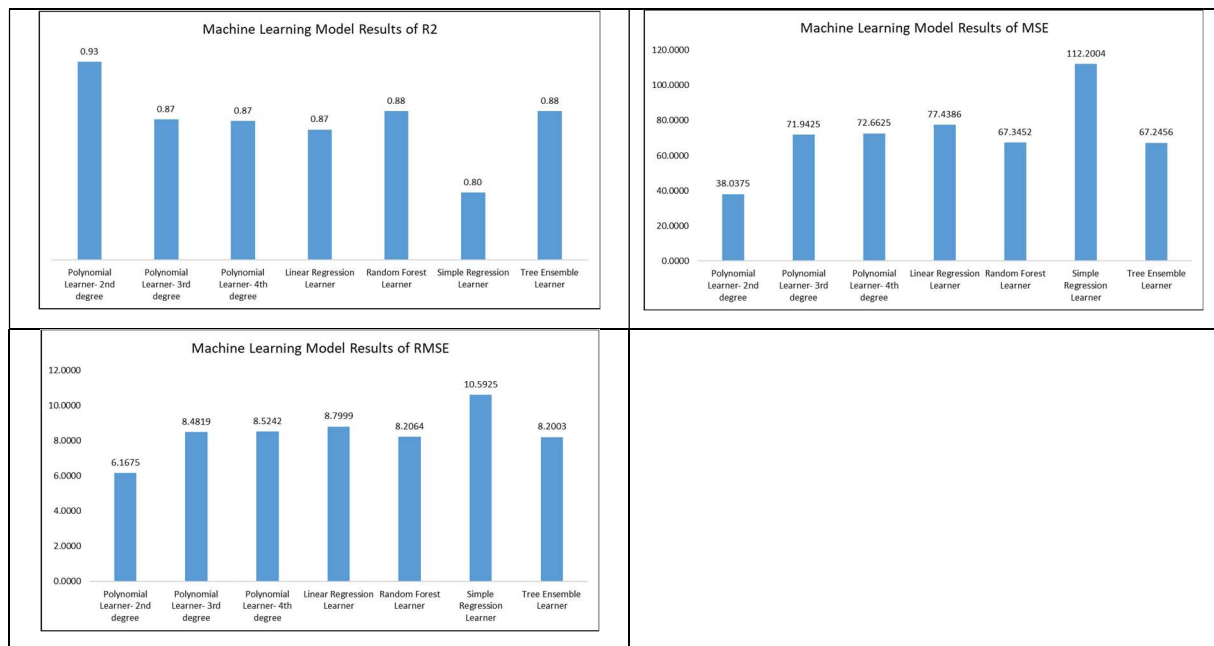
First, we run the mcp models by using different machine learning methods such as second, third and fourth degrees of polynomial learner, random forest learner, linear regression learner, simple regression learner, and tree ensemble learner models. In these models, the dependent variable is mcp, and the independent variables are Dutch TTF gas hub price, electricity demand, and electricity generation from solar and wind. We also used the first lag of mcp as another independent variable, since the model without it has the serial correlation problem (Appendix 2). Table 2 and Figure 9 show R^2 , MAE, RMSE that we calculated using the estimations. Table 2 also reports MSE and MAPE.

Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

Table 2: Results of Different Machine Learning Methods

	Polynomial Learner- 2 nd degree	Polynomial Learner- 3 rd degree	Polynomial Learner- 4 th degree	Random Forest Learner
R²	0.93	0.87	0.87	0.88
MAE	4.2992	4.9564	5.0016	4.2528
MSE	38.0375	71.9425	72.6625	67.3452
RMSE	6.1675	8.4819	8.5242	8.2064
MAPE	0.1068	0.1162	0.1170	0.1030
	Linear Regression Learner	Simple Regression Learner	Tree Ensemble Learner	
R²	0.87	0.80	0.88	
MAE	5.0072	5.7924	4.3134	
MSE	77.4386	112.2004	67.2456	
RMSE	8.7999	10.5925	8.2003	
MAPE	0.1135	0.1489	0.1055	

Figure 9: Results of Machine Learning Methods for Price Level



As seen in Table 2 and Figure 9, 2nd degree polynomial learner model has the highest explanatory power (R²) in all models. It also has the smallest Mean Square Error and Root Mean Square Error. Thus, we continued analyses with 2nd-degree polynomial learner model.

We applied the 2nd degree polynomial learner model to different variations of the mcp models. We treated the first model as the base scenario, which includes all critical variables. In the first model, we used the first lag of mcp, Dutch TTF, solar, wind, and demand as independent variables. In the second model, we excluded demand in order to explore the effect of solar and wind electricity generation in a more abstract way. In the second model, we used the first lag of mcp, Dutch TTF, solar, and wind are independent variables. In the third model, we tried to estimate mcp by omitting solar. The third model includes the first lag of mcp, Dutch TTF,

and wind as independent variable. In the fourth model, solar is used instead of wind in the fourth model. Finally, the fifth model had the independent variables such as the first lag of mcp, Dutch TTF, and supren, which reflects generations from all renewable energy such as solar, wind, hydro, biomass, etc. that are supported. By incorporating supren into the model instead of solar and wind, we also aimed to explore the merit order effect of the generation from all kinds of RES.

Table 3 reports the estimation results of market clearing-price models. For all configurations, mcp are positively correlated with its first lag. Natural gas price increases mcp similar to lags of price. In Turkey, the natural gas cost reflects mcp. This might be due to the high share of natural gas in electricity generation. Contrary to Dutch-ttf, electricity generation from wind and solar energy decreases mcp. Supren also decreases mcp (Model 5). Moreover, as seen in Table 3, the signs of the coefficients for the same variables in different models are the same and the coefficients are close to each other for each independent variable.

Table 3: 2nd Degree Polynomial learner Model Results for Market-Clearing Price

MCP – LEARNING(%90)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4	Model 5
mcp(t-1)	0.44*** (0.03)	0.65*** (0.04)	0.65*** (0.04)	0.60*** (0.04)	0.58*** (0.03)
Dutch-ttf	0.24*** (0.02)	0.24*** (0.01)	0.23*** (0.03)	0.20*** (0.02)	0.24*** (0.01)
demand	518.31** (155.51)				
wind	-40.72*** (10.46)	-37.78*** (11.27)	-35.07*** (10.62)		
solar	-1.22 (1.13)	-0.82 (0.92)		-1.23 (0.91)	
mcp(t-1) ²	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
Dutch-ttf ²	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
demand ²	50.08 (39.42)				
wind ²	-7.42*** (1.61)	-6.55*** (1.73)	-6.10*** (1.63)		
solar ²	-0.52* (0.27)	-5.15** (2.43)		-0.64** (0.31)	
supren					-99.32** (42.59)
supren ²					-14.01** (5.57)
Intercept	-1353.07* (801.66)	-42.26** (18.33)	-37.97** (17.26)	13.48*** (1.21)	-161.51* (81.12)
R ²	0.90	0.93	0.90	0.82	0.88
Mean Absolute Error	4.4940	4.2992	4.9025	4.9845	4.4723
Mean Squared Error	43.3732	38.0375	80.2216	95.0200	62.2162
Root Mean Squared Error	6.5858	6.1675	8.9567	9.7478	7.8877
Mean Absolute Percentage Error	0.1038	0.1068	0.1453	0.1381	0.0994

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

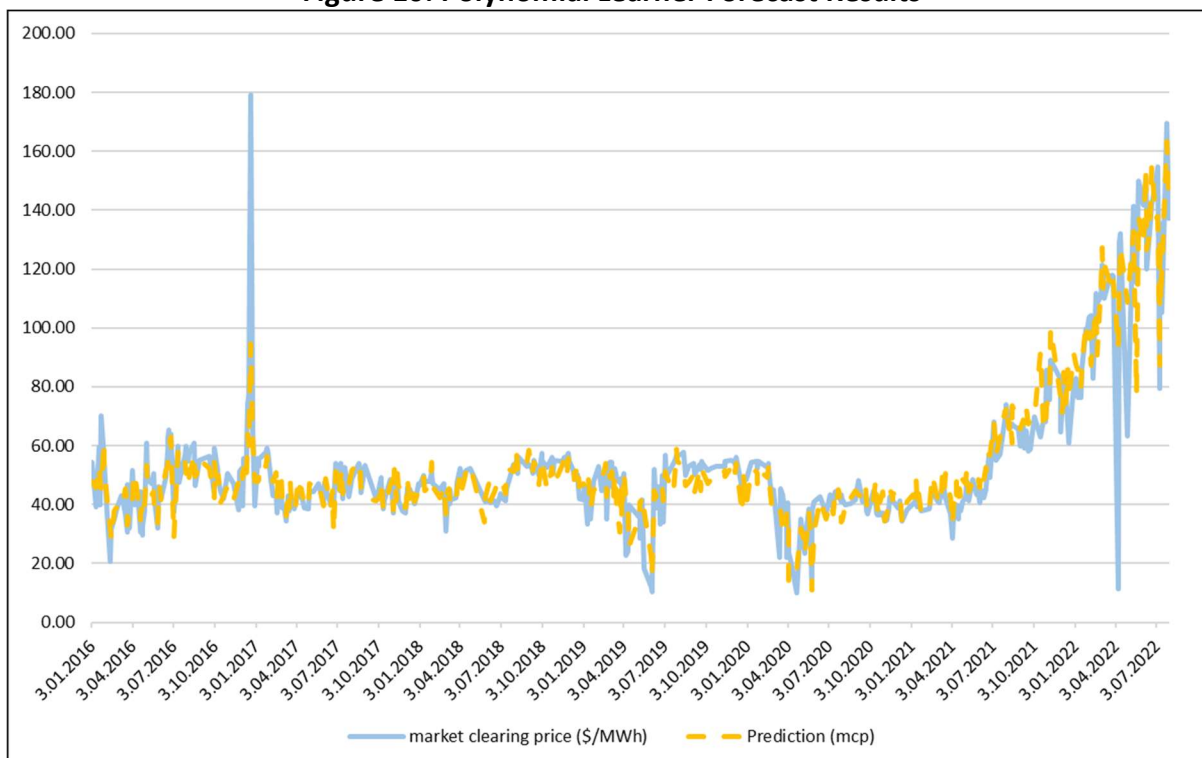
The second model has the highest R² of 0.93 and the smallest MSE and RMSE. It is represented as;

$$mcp_t = 0.65 \times mcp_{t-1} + 0.24 \times Dutch\ TTF_t - 37.78 \times lwind_t - 6.55 \times lwind_t^2 - 5.55 \times lsolar_t^2 - 42.26$$

As can be seen from the results, mcp depends on its first lag by the coefficient of 0.65. An increase in Dutch-ttf rises mcp with a coefficient of 0.24. Wind and solar generations reduce mcp. Wind generation has a reducing effect with -37.78 at low-demand periods and -6.55 at high-demand periods. Wind generation directly enters the merit order and has a price-reducing effect at low and high levels. Solar generation has a price-reducing effect with -5.55 only at high levels of demand. The difference between the merit order effect of solar and wind generations might be based on the distinctive feature of the Turkish wholesale electricity market. More clearly, the price bids on the day-ahead market of wind generations are on the supply side while the bids for solar generations are on the demand side. Thus, solar generations shift the electricity demand curve inwards while wind generations shift the supply curve outwards. The intersection of demand and supply curves might be at low-demand or high-demand periods. Therefore, mcp depends not only on the shifts of the demand and supply curves but also on whether it happens when it is a low or high demand period.

The graph of the model is demonstrated in Figure 10. There is a slight difference between mcp series and its estimation, especially during the ceiling price intervention and aftermath of the pandemic.

Figure 10: Polynomial Learner Forecast Results



5.2. Estimation Results of Price Volatility Models

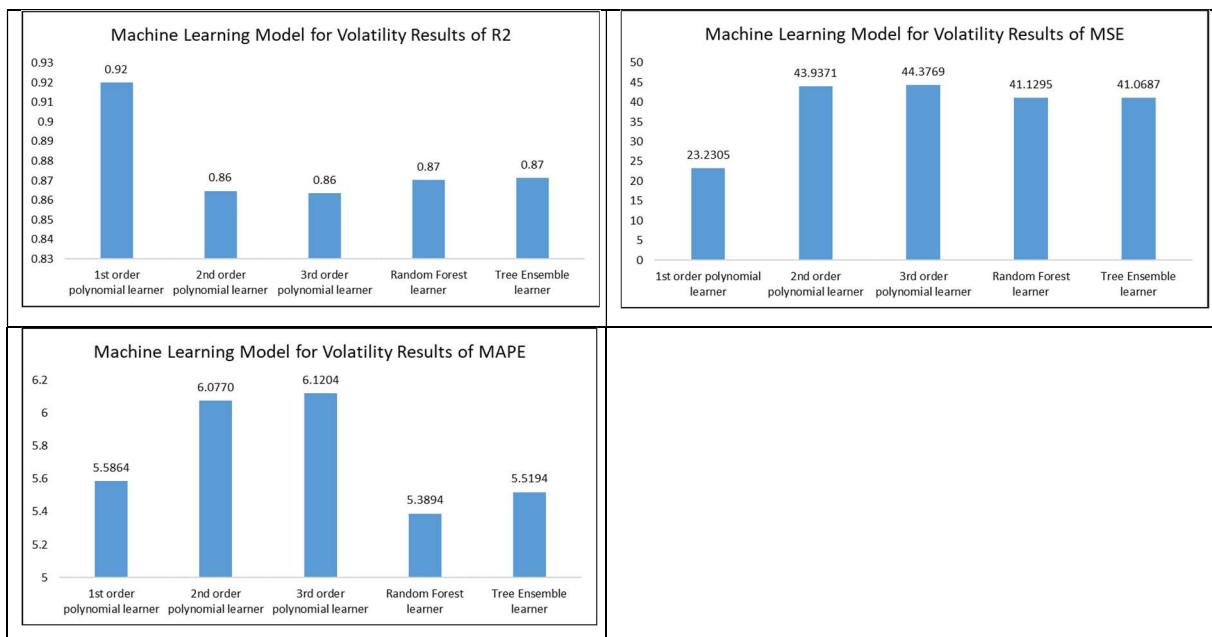
The estimation results of the volatility models using various machine learning methods are represented in Table 4 and Table 5. Similar to the analyses of the mcp models, first of all, we compared different machine learning methods such as polynomial learner, random forest

learner, and tree ensemble learner in terms of goodness of fit (R^2), MAE, and RMSE, which are given by Table 4 and Figure 11 along with MSE and MAPE. As can be seen in them, 1st degree polynomial learner model gives the highest goodness of fit (R^2). Moreover, it has the smallest value of MAE and RMSE.

Table 4: Results of Different Machine Learner Methods for Volatility

	1 st degree polynomial learner	2 nd degree polynomial learner	3 rd degree polynomial learner	Random Forest learner	Tree Ensemble learner
R^2	0.92	0.86	0.86	0.87	0.87
MAE	2.8950	3.3375	3.3680	2.8638	2.9046
MSE	23.2305	43.9371	44.3769	41.1295	41.0687
RMSE	4.8198	6.6285	6.6615	6.4132	6.4084
MAPE	5.5864	6.0770	6.1204	5.3894	5.5194

Figure 11: Results of Machine Learning Methods for Volatility



The first column of Table 5 represents the estimation results of 1st degree polynomial learner model. We used it as our base model and then we added 1st, 2nd, and 3rd lags of the Volvar (volatility measure) to obtain Model 2, Model 3, and Model 4, respectively, and apply 1st degree polynomial learner method to them. According to the criteria of the highest R^2 and the smallest MAE and RMSE, we concluded that the best-fitting model is Model 2.

As seen in Table 5, the estimation results of Model 2 reveal that volatility highly depends on its first lag. Model 1 has serially correlated error terms (see Appendix 3), thus, incorporating the first lag of volatility into the model also circumvented the issue of autocorrelation. Dutch-ttf and wind generation increase volatility with coefficients of 0.04 and 0.69, respectively; solar generation reduces volatility with a coefficient of 0.83.

Table 5: 1st Degree Polynomial learner Model Results for Volatility of Market-Clearing Price

Volatility of MCP – LEARNING(%90)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
volvar(t-3)				0.06** (0.02)
volvar(t-2)			0.15*** (0.03)	0.11*** (0.03)
volvar(t-1)		0.63*** (0.02)	0.53*** (0.02)	0.53*** (0.02)
Dutch-ttf	0.12*** (0.00)	0.04*** (0.00)	0.04*** (0.00)	0.03*** (0.00)
wind	0.82** (0.55)	0.69** (0.13)	0.90** (0.17)	0.96** (0.23)
solar	-2.14*** (0.13)	-0.83*** (0.10)	-0.74*** (0.11)	-0.71*** (0.11)
Intercept	9.63*** (1.77)	2.44* (1.39)	1.20 (1.39)	0.78 (1.40)
R ²	0.56	0.92	0.90	0.90
Mean Absolute Error	4.5086	2.8950	2.8822	2.8795
Mean Squared Error	49.1718	23.2305	25.2245	24.8968
Root Mean Squared Error	7.0123	4.8198	5.0224	4.9897
Mean Absolute Percentage Error	14.6159	5.5864	4.9494	5.2315

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Model 2 is written as;

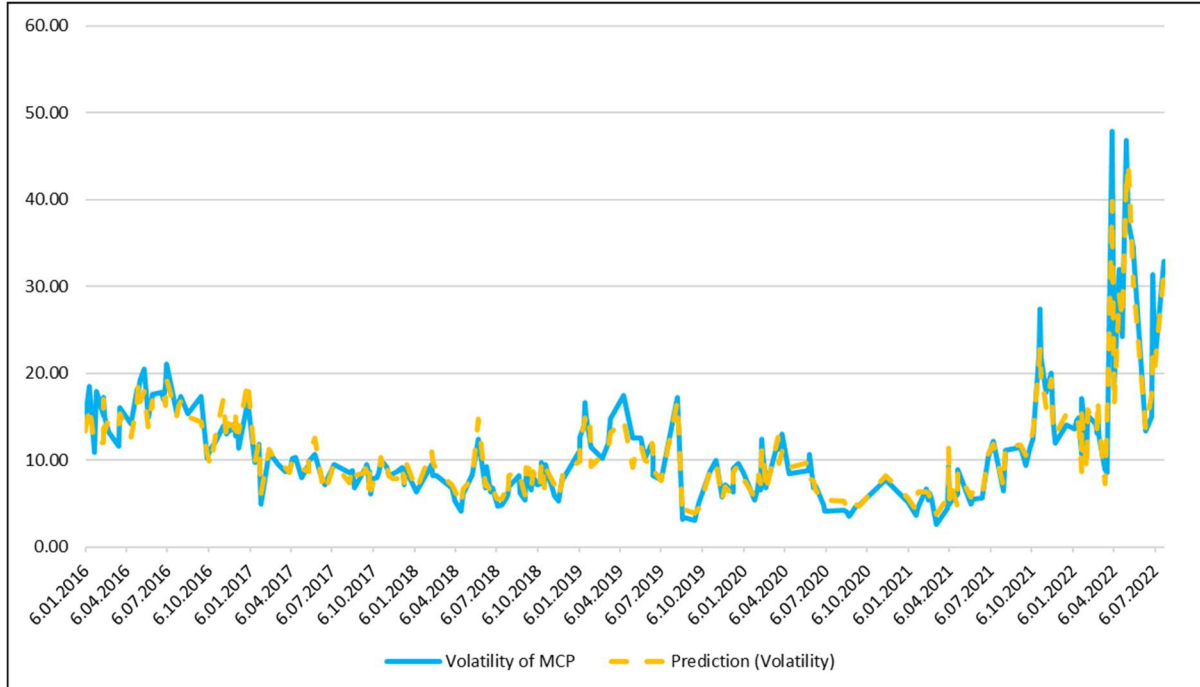
$$Volvar_t = 0.63 \times Volvar_{t-1} + 0.04 \times Dutch_ttf_t + 0.69 \times wind_t - 0.83 \times solar_t + 2.44$$

The results suggest that wind generation increases volatility while solar generation decreases it. This finding is consistent with Rintamaki et al. (2017) for the German case. However, they also found that wind generation decreases volatility in Denmark. Another finding of our study is that solar generation has a higher coefficient (-0.83) compared to wind generation (0.69). Therefore, elasticity from solar and wind power of volatility is negative in total, which means that in increase in electricity generation from them might decrease volatility.

Solar energy generation depends on the day and the climate, but it is easier to predict the intraday pattern as the sun rises in the morning and descends in the afternoon and sets in the evening. However, wind generation is more irregular. Therefore, it is a fact that solar generation is more predictable than wind generation. This might be the reason why solar generation reduces electricity mcp volatility whereas wind generation increases it.

The graphical representation of the model is depicted in the Figure 12.

Figure 12: Volatility- Polynomial Learner Forecast Results



6. Robustness

In order to check the robustness of the models, we changed two main features of the analyses. First, we changed the train-test ratios of the machine learning algorithms. Second, we used an alternative measure for volatility and run machine learning algorithms on the volatility models with the new independent variable.

First of all, mcp models were re-estimated using the 2nd degree polynomial learner method, with the train-test ratios of 80/20% (Appendix 4) and 70/30% (Appendix 5). We again found most of the coefficients significant. Moreover, the signs of the coefficients are the same as before. The R² values of the models are high. The comparison of the explanatory power of the models are given in Table 6.

Table 6: Comparison of Explanatory Powers of Market-Clearing Price Models

R² (Explanatory Power) of the Comparison of Market-clearing Price Models			
	Main Model Results (90/10 Test-Train Ratio)	Robustness 1 (80/20 Test-Train Ratio)	Robustness 2 (70/30 Test-Train Ratio)
Model 1	0.90	0.79	0.89
Model 2	0.93	0.92	0.91
Model 3	0.90	0.91	0.88
Model 4	0.82	0.87	0.85
Model 5	0.88	0.89	0.89

Similarly, we re-ran the machine learning algorithm on the volatility models with train-test ratios of 80/20 (Appendix 6) and 70/30 (Appendix 7). We obtained consistent results with the initial estimations. Table 7 can be used to compare the explanatory power of the volatility

models with *Volvar* at different train-test ratios. Besides, Dutch-ttf and wind generation increase mcp volatility, while solar generation reduces it as before. Therefore, the re-estimations of mcp and volatility models using different train-test ratios validate the results of the initial version of the models.

Table 7: Explanatory Power Comparison of Volatility Models with *Volvar*

R² (Explanatory Power) of the Comparison of Volatility Models with <i>Volvar</i>			
Volatility Variance Measure			
	Main Model Results (90/10 Test-Train Ratio)	Robustness 1 (80/20 Test-Train Ratio)	Robustness 2 (70/30 Test-Train Ratio)
Model 1	0.56	0.54	0.52
Model 2	0.92	0.91	0.86
Model 3	0.90	0.90	0.84
Model 4	0.90	0.90	0.84

Second, we used an alternative measure for volatility to *Volvar*. This time, we defined volatility by using the difference between the maximum and minimum value of the hourly prices (P) in a day. We called it “*Vold*”:

$$Vold_d = \max\{P_{t+23}, \dots, P_t\} - \min\{P_{t+23}, \dots, P_t\}$$

We reached estimation results similar to the initial validity models. The R² statistics of the models are given in Table 8. The best fitting models’ explanatory powers are 0.89, 0.82, and 0.73 at the 90/10 (Appendix 8), 80/20 (Appendix 9), and 70/30 (Appendix 10) train-test ratios, respectively. The cross-validation process yields that the difference between the explanatory powers of the models with *Volvar* and *Vold* is negligible. The signs of the coefficients are the same as those of the initial models’ coefficients. Therefore, using an alternative measure of price volatility as the dependent variable in the volatility models did not change the results significantly.

Table 8: Explanatory Power Comparison of Volatility Models with *Vold*

R² (Explanatory power) of the Comparison of Volatility Models with <i>Vold</i>			
	Main Model Results (90/10 Test-Train Ratio)	Robustness 1 (80/20 Test-Train Ratio)	Robustness 2 (70/30 Test-Train Ratio)
Model 1	0.60	0.55	0.52
Model 2	0.89	0.82	0.72
Model 3	0.85	0.80	0.73
Model 4	0.87	0.81	0.73

7. Conclusion

Fighting against climate change has brought along the use of renewable resources more for electricity generation. However, incorporating these resources into the electricity market has far-reaching consequences. In this paper, we examined the effects of electricity generations from solar and wind energy on mcp and mcp volatility for the Turkish case. We applied the machine learning methodology to the daily data from 1/1/2016 to 07/31/2022.



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case.

Fiscoeconomia, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

In this paper, we compared several artificial intelligence methods and found the polynomial learner method as the best-fitting one. By using it, we found that electricity generation from wind and solar sources reduces mcp. Thus, this study provides evidence of the merit order effect for the Turkish case. We also showed that renewable energy incentive mechanisms in Turkey is useful to decrease mcp since the results suggest that electricity generation from all kinds of RES that are supported also reduces mcp.

The results of this study reveal that the effects of solar and wind on mcp depend on the level of demand. Wind generation affects the price more at low levels than at high levels of electricity demand. Increasing electricity generation from solar energy is effective on prices only at the high levels of demand. The difference between the merit order effect of solar and wind generations might be based on the distinctive feature of the Turkish wholesale electricity market. Wind generation is immediately incorporated into the day-ahead market on the supply side, which shift the supply curve outwards. Solar generation is integrated through the channels of retail companies, which shift the demand curve inwards. Thus, the intersection of demand and supply curves, i.e., mcp, depends not only on the shifts of the demand and supply curves but also on whether it happens when it is a low or high demand period.

Another important finding of this study is that the impacts of wind and solar generation on mcp volatility differ. While wind energy increases volatility, solar energy reduces it. This might be because their production patterns are different. Solar energy enters the day-ahead market with a regular pattern. On the other hand, wind generations are irregular at producing electricity. Therefore, it is a fact that solar generation is more predictable than wind generation. This might be the reason why solar generation reduces electricity mcp volatility whereas wind generation increases it.

This study has several policy implications. First, the price-reducing effect of the penetration of RES into the wholesale electricity market can be used to determine the feed-in tariffs. The lower feed-in tariffs might reduce the cost of incentive mechanisms and also lessen the burden of consumers who bear them in their bills. Second, incentive mechanisms for solar generation might be developed and reinforced since they decrease the volatility of mcp. This, in turn, attracts more investors to the market. Third, the results of this study imply that increasing the share of solar and wind generations in the wholesale electricity market results in less greenhouse gas emissions without harming market participants.

This study provides an empirical test of the penetration of solar and wind electricity generations into the wholesale electricity market on market dynamics such as mcp and mpc volatility. In this study, we used daily data. Using hourly data would refine the results even though trends would not change. Our study provides the groundwork for further studies in this direction.



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

References

- Adom, P. K., Minlah, M. K. & Adams, S. (2018). Impact of Renewable Energy (Hydro) on Electricity Prices in Ghana: A Tale of the Short-and Long-Run. *Energy Strategy Reviews*, 20, 163-178.
- Ahmad, T. & Chen, H. (2020). A Review on Machine Learning Forecasting Growth Trends and Their Real-Time Applications in Different Energy Systems. *Sustainable Cities and Society*, 54, 102010.
- Alolo, M., Azevedo, A. & El Kalak, I. (2020). The Effect of The Feed-In-System Policy on Renewable Energy Investments: Evidence from The EU Countries. *Energy Economics*, 92, 104998.
- Arioğlu Akan, M. Ö., Selam, A. A., Oktay Firat, S. Ü., Er Kara, M. & Özel, S. (2015). A Comparative Analysis of Renewable Energy Use and Policies: Global and Turkish Perspectives. *Sustainability*, 7(12), 16379-16407.
- Astaneh, M. F. & Chen, Z. (2013, July). Price Volatility in Wind Dominant Electricity Markets. *Eurocon 2013* (770-776). IEEE.
- Aydin, A. D. & Cavdar, S. C. (2015). Comparison of Prediction Performances of Artificial Neural Network (ANN) And Vector Autoregressive (VAR) Models by Using the Macroeconomic Variables of Gold Prices, Borsa Istanbul (BIST) 100 Index and US Dollar-Turkish Lira (USD/TRY) Exchange Rates. *Procedia Economics and Finance*, 30, 3-14.
- Ballester, C. & Furió, D. (2015). Effects of Renewables on The Stylized Facts of Electricity Prices. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 1596-1609.
- Basu, R. & Ferreira, J. (2020). Understanding Household Vehicle Ownership in Singapore Through a Comparison of Econometric and Machine Learning Models. *Transportation Research Procedia*, 48, 1674-1693.
- Blazquez, J., Fuentes-Bracamontes, R., Bollino, C. A. & Nezamuddin, N. (2018). The Renewable Energy Policy Paradox. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 82, 1-5.
- Bolhuis, M. A. & Rayner, B. (2020). *Deus Ex Machina? A Framework for Macro Forecasting with Machine Learning*. International Monetary Fund.
- Brown, P. (2012). *US Renewable Electricity: How Does Wind Generation Impact Competitive Power Markets?*. Congressional Research Service.
- Bushnell, J. & Novan, K. (2018). *Setting With the Sun: The Impacts of Renewable Energy on Wholesale Power Markets* (No. w24980). National Bureau of Economic Research.
- Chattopadhyay, D. (2014). Modelling Renewable Energy Impact on The Electricity Market in India. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 31, 9-22.
- Chen, X., Mcelroy, M. B., Wu, Q., Shu, Y. & Xue, Y. (2019). Transition Towards Higher Penetration of Renewables: An Overview of Interlinked Technical, Environmental and



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case.

Fiscoeconomia, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

-
- Socio-Economic Challenges. *Journal of Modern Power Systems and Clean Energy*, 7(1), 1-8.
- Ciarreta, A., Pizarro-Irizar, C. & Zarraga, A. (2020). Renewable Energy Regulation and Structural Breaks: An Empirical Analysis of Spanish Electricity Price Volatility. *Energy Economics*, 88, 104749.
- Clò, S., Cataldi, A. & Zoppoli, P. (2015). The Merit-Order Effect in The Italian Power Market: The Impact of Solar and Wind Generation on National Wholesale Electricity Prices. *Energy Policy*, 77, 79-88.
- Cutler, N. J., Boerema, N. D., MacGill, I. F. & Outhred, H. R. (2011). High Penetration Wind Generation Impacts on Spot Prices in The Australian National Electricity Market. *Energy Policy*, 39(10), 5939-5949.
- Çakmak, N. & Gözen, M. (2021). An Analysis of Systematic Risk Factors Associated with Renewable Energy Support Mechanism Applied in Turkey. *Journal of Business Innovation and Governance*, 4(1), 57-81.
- de la Nieta, A. S. & Contreras, J. (2020). Quantifying The Effect of Renewable Generation on Day–Ahead Electricity Market Prices: The Spanish Case. *Energy Economics*, 90, 104841.
- Depren, S. K., Kartal, M. T., Ertuğrul, H. M. & Depren, Ö. (2022). The Role of Data Frequency and Method Selection in Electricity Price Estimation: Comparative Evidence from Turkey in Pre-Pandemic and Pandemic Periods. *Renewable Energy*, 186, 217-225.
- Edenhofer, O., Hirth, L., Knopf, B., Pahle, M., Schlömer, S., Schmid, E. & Ueckerdt, F. (2013). On The Economics of Renewable Energy Sources. *Energy Economics*, 40, S12-S23.
- Figueiredo, N. C. & da Silva, P. P. (2019). The “Merit-Order Effect” of Wind and Solar Power: Volatility and Determinants. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 102, 54-62.
- Herrera, G. P., Constantino, M., Tabak, B. M., Pistori, H., Su, J. J. & Naranpanawa, A. (2019). Data on Forecasting Energy Prices Using Machine Learning. *Data in Brief*, 25, 104122.
- Gallego-Castillo, C. & Victoria, M. (2015). Cost-Free Feed-In Tariffs for Renewable Energy Deployment in Spain. *Renewable Energy*, 81, 411-420.
- Ghodusi, H., Creamer, G. G. & Rafizadeh, N. (2019). Machine Learning in Energy Economics and Finance: A Review. *Energy Economics*, 81, 709-727.
- Hall, A. S. (2018). Machine Learning Approaches to Macroeconomic Forecasting. *The Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, 103(63), 2.
- He, Q., Lin, Z., Chen, H., Dai, X., Li, Y. & Zeng, X. (2022). Bi-Level Optimization Based Two-Stage Market-Clearing Model Considering Guaranteed Accommodation of Renewable Energy Generation. *Protection and Control of Modern Power Systems*, 7(1), 1-13.
- Herrero, I., Rodilla, P. & Batlle, C. (2015). Electricity mcp and investment Incentives: The Role of Pricing Rules. *Energy Economics*, 47, 42-51.



- Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578
-
- Hildmann, M., Ulbig, A. & Andersson, G. (2013). Revisiting The Merit-Order Effect of Renewable Energy Sources. arXiv preprint arXiv:1307.0444.
- Huisman, R. & Kilic, M. (2013). A History of European Electricity Day-Ahead Prices. *Applied Economics*, 45(18), 2683-2693.
- Janda, K. (2018). Slovak Electricity Market and The Price Merit Order Effect of Photovoltaics. *Energy Policy*, 122, 551-562.
- Kabak, M. & Tasdemir, T. (2020). Electricity Day-Ahead Market Price Forecasting by Using Artificial Neural Networks: An Application for Turkey. *Arabian Journal for Science and Engineering*, 45(3), 2317-2326.
- Karatekin, C. (2020). *The Effects of Renewable Energy Sources on The Structure of The Turkish Electricity Market*. 670216917.
- Kwon, T. H. (2020). Policy Mix of Renewable Portfolio Standards, Feed-In Tariffs, and Auctions in South Korea: Are Three Better Than One?. *Utilities Policy*, 64, 101056.
- Kyritsis, E., Andersson, J. & Serletis, A. (2017). Electricity Prices, Large-Scale Renewable Integration, and Policy Implications. *Energy Policy*, 101, 550-560.
- López Prol, J. & Schill, W. P. (2021). The Economics of Variable Renewable Energy and Electricity Storage. *Annual Review of Resource Economics*, 13, 443-467.
- Ma, T., Du, Y., Xu, T. & Chen, W. (2022). Cross-Regional Effects of Renewable Power Generation on The Electricity Market: An Empirical Study on Japan's Electricity Spot Market. *Applied Economics*, 1-28.
- Masini, R. P., Medeiros, M. C. & Mendes, E. F. (2021). Machine Learning Advances for Time Series Forecasting. *Journal of Economic Surveys*.
- Macedo, D. P., Marques, A. C. & Damette, O. (2021). The Merit-Order Effect on the Swedish Bidding Zone with The Highest Electricity Flow in The Elspot Market. *Energy Economics*, 102, 105465.
- Maciejowska, K. (2020). Assessing The Impact of Renewable Energy Sources on The Electricity Price Level and Variability—A Quantile Regression Approach. *Energy Economics*, 85, 104532.
- Maekawa, J., Hai, B. H., Shinkuma, S. & Shimada, K. (2018). The Effect of Renewable Energy Generation on The Electric Power Spot Price of The Japan Electric Power Exchange. *Energies*, 11(9), 2215.
- Mulder, M. & Scholtens, B. (2013). The Impact of Renewable Energy on Electricity Prices in the Netherlands. *Renewable Energy*, 57, 94-100.
- Oksuz, I. & Ugurlu, U. (2019). Neural Network-Based Model Comparison for Intraday Electricity Price Forecasting. *Energies*, 12(23), 45-57.



- Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578
-
- Pahle, M., Schill, W. P., Gambardella, C. & Tietjen, O. (2016). Renewable Energy Support, Negative Prices, and Real-Time Pricing. *The Energy Journal*, 37(Sustainable Infrastructure Development and Cross-Border Coordination).
- Paraschiv, F., Erni, D. & Pietsch, R. (2014). The Impact of Renewable Energies on EEX Day-Ahead Electricity Prices. *Energy Policy*, 73, 196-210.
- Perez, A. & Garcia-Rendon, J. J. (2021). Integration of Non-Conventional Renewable Energy and Spot Price of Electricity: A Counterfactual Analysis for Colombia. *Renewable Energy*, 167, 146-161.
- Riesz, J. & Milligan, M. (2019). Designing Electricity Markets for A High Penetration of Variable Renewables. *Advances in Energy Systems: The Large-scale Renewable Energy Integration Challenge*, 479-489.
- Rintamäki, T., Siddiqui, A. S. & Salo, A. (2017). Does Renewable Energy Generation Decrease the Volatility of Electricity Prices? An Analysis of Denmark and Germany. *Energy Economics*, 62, 270-282.
- Ríos-Ocampo, J. P., Arango-Aramburo, S. & Larsen, E. R. (2021). Renewable Energy Penetration and Energy Security in Electricity Markets. *International Journal of Energy Research*, 45(12), 17767-17783.
- Schöniger, F. & Morawetz, U. B. (2022). What Comes Down Must Go Up: Why Fluctuating Renewable Energy Does Not Necessarily Increase Electricity Spot Price Variance in Europe. *Energy Economics*, 111, 106069.
- Shobana, G. & Umamaheswari, K. (2021, January). Forecasting By Machine Learning Techniques and Econometrics: A Review. *2021 6th International Conference on Inventive Computation Technologies (ICICT)* (1010-1016). IEEE.
- Simsek, H. A. & Simsek, N. (2013). Recent Incentives for Renewable Energy in Turkey. *Energy Policy*, 63, 521-530.
- Sirin, S. M. & Yilmaz, B. N. (2020). Variable Renewable Energy Technologies in The Turkish Electricity Market: Quantile Regression Analysis of The Merit-Order Effect. *Energy Policy*, 144, 111660.
- Vlachos, A. G. & Biskas, P. N. (2014). Embedding Renewable Energy Pricing Policies in Day-Ahead Electricity Market-Clearing. *Electric Power Systems Research*, 116, 311-321.
- Woo, C. K., Moore, J., Schneiderman, B., Ho, T., Olson, A., Alagappan, L., ... & Zarnikau, J. (2016). Merit-Order Effects of Renewable Energy and Price Divergence in California's Day-Ahead and Real-Time Electricity Markets. *Energy Policy*, 92, 299-312.
- Wozabal, D., Graf, C. & Hirschmann, D. (2016). The Effect of Intermittent Renewables on The Electricity Price Variance. *OR Spectrum*, 38(3), 687-709.
- Würzburg, K., Labandeira, X. & Linares, P. (2013). Renewable Generation and Electricity Prices: Taking Stock and New Evidence for Germany and Austria. *Energy Economics*, 40, S159-S171.



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

Li, X., Shang, W., & Wang, S. (2019). Text-Based Crude Oil Price Forecasting: A Deep Learning Approach. *International Journal of Forecasting*, 35(4), 1548-1560.

Zeinalzadeh, A., Ghavidel, D. & Gupta, V. (2018, June). Pricing Energy in The Presence of Renewables. *2018 Annual American Control Conference (ACC)* (3881-3886). IEEE.

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;

Giriş: 1. Yazar ve 2. Yazar

Literatür: Yazar ve 2. Yazar

Metodoloji: Yazar ve 2. Yazar

Sonuç: Yazar 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.

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;

Introduction: 1. Author and 2. Author

Literature: 1. Author and 2. Author

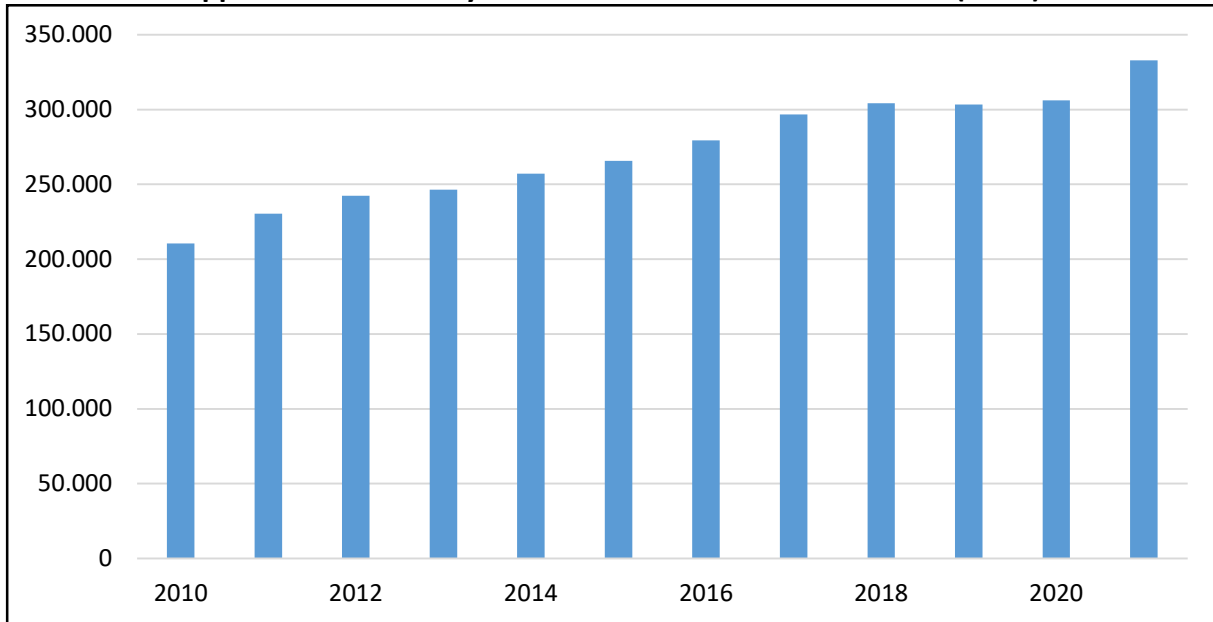
Methodology: 1. Author and 2. Author

Conclusion: 1. Author and 2. Author

1st author's contribution rate: %50, 2nd author's contribution rate: %50.

APPENDIX

Appendix 1: Electricity Demand Increase In Last Ten Years (GWh)



Source: <http://emra.gov.tr/>

Appendix 2: Autocorrelation and Correlogram Results of the Market-clearing Price

Date: 11/20/22 Time: 14:23

Sample: 1 2404

Included observations: 2404

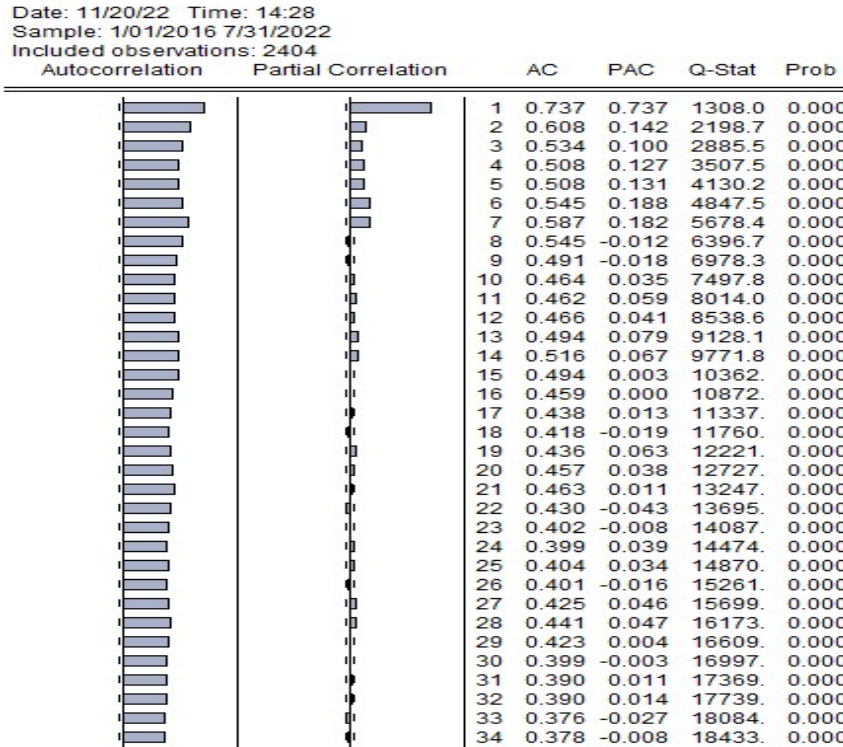
Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
		1	0.931	0.931	2084.8	0.000
		2	0.892	0.190	3999.1	0.000
		3	0.874	0.192	5838.1	0.000
		4	0.855	0.078	7601.8	0.000
		5	0.844	0.104	9319.3	0.000
		6	0.838	0.098	11012.	0.000
		7	0.846	0.187	12738.	0.000
		8	0.813	-0.203	14335.	0.000
		9	0.795	0.028	15860.	0.000
		10	0.786	0.027	17353.	0.000
		11	0.782	0.087	18829.	0.000
		12	0.779	0.048	20297.	0.000
		13	0.780	0.081	21770.	0.000
		14	0.795	0.139	23301.	0.000
		15	0.777	-0.086	24762.	0.000
		16	0.766	0.023	26184.	0.000
		17	0.763	0.013	27595.	0.000
		18	0.761	0.037	28998.	0.000
		19	0.760	0.023	30398.	0.000
		20	0.772	0.152	31845.	0.000
		21	0.788	0.067	33352.	0.000
		22	0.768	-0.097	34785.	0.000
		23	0.755	-0.024	36170.	0.000
		24	0.748	-0.014	37530.	0.000
		25	0.741	-0.006	38867.	0.000
		26	0.740	0.035	40199.	0.000
		27	0.747	0.054	41555.	0.000
		28	0.761	0.087	42966.	0.000
		29	0.744	-0.065	44313.	0.000
		30	0.730	-0.018	45612.	0.000
		31	0.724	-0.006	46890.	0.000
		32	0.717	-0.018	48145.	0.000
		33	0.712	-0.012	49383.	0.000
		34	0.722	0.088	50655.	0.000



Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case.

Fiscoeconomia, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

Appendix 3: Autocorrelation and Correlogram Results of Volatility of the Market-clearing Price



Appendix 4: Robustness Check 2nd Degree Polynomial learner Model Results for Level of Market-clearing Price (%80/20 Train-Test Ratio)

MCP – LEARNING(%80)	Model 1(3)	Model 2(4)	Model 3(5)	Model 4(7)	Model 5(8)	Model 6(9)
mcp(t-2)			0.25*** (0.05)			
mcp(t-1)	0.47*** (0.04)	0.80*** (0.04)	0.53*** (0.05)	0.70*** (0.04)	0.68*** (0.04)	0.53*** (0.04)
tff	0.25*** (0.02)	0.19*** (0.02)	0.19*** (0.02)	0.22*** (0.02)	0.18*** (0.02)	0.26*** (0.02)
demand	858.43** (412.03)					
wind	-36.79*** (10.88)	-37.80*** (11.40)	-46.70*** (11.97)	-35.50*** (11.86)		
solar	-1.85 (1.30)	-0.93 (0.91)	-1.17 (1.00)		-1.16 (0.95)	
mcp(t-2) ²			0.00 (0.00)			
mcp(t-1) ²	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
tff ²	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
demand ²	88.09* (45.66)					
wind ²	-6.73*** (1.68)	-6.49*** (1.75)	-8.03*** (1.84)	-6.21*** (1.83)		
solar ²	-0.55* (0.29)	-5.34** (2.45)	-6.45** (2.68)		-0.74** (0.37)	

Peker, M. Ç. & Sivrikaya, A. (2023). The Effects of Electricity Generation from Solar and Wind Energy on the Day Ahead Market-Clearing Prices and Price Volatility: The Turkish Case.

Fiscaeconomia, 7(2), 1067-1100. Doi: 10.25295/fsecon.1215578

supren						-109.74** (44.10)
supren ²						-15.46** (5.77)
Intercept	-2109.54** (929.44)	-48.02** (18.58)	-59.15*** (19.46)	-39.77** (19.24)	10.62*** (1.29)	-178.65** (84.05)
R ²	0.91	0.79	0.92	0.91	0.87	0.89
Mean Absolute Error	4.3930	5.0884	4.2311	4.5193	4.6688	5.0404
Mean Squared Error	41.8719	95.1032	40.0174	53.5078	72.0546	72.9457
Root Mean Squared Error	6.4709	9.7521	6.3259	7.3149	8.4885	8.5408
Mean Absolute Percentage Error	0.1008	0.1295	0.1109	0.0962	0.1047	0.1078

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Appendix 5: Robustness Check 2 - 2nd Degree Polynomial learner Model Results for Level of Market-clearing Price (%70/30 Train-Test Ratio)

MCP – LEARNING(%70)	Model 1(3)	Model 2(4)	Model 3(5)	Model 4(7)	Model 5(8)	Model 6(9)
mcp(t-2)			0.26*** (0.06)			
mcp(t-1)	0.45*** (0.04)	0.62*** (0.04)	0.50*** (0.06)	0.66*** (0.04)	0.65*** (0.04)	0.59*** (0.05)
ttf	0.26*** (0.02)	0.23*** (0.02)	0.20*** (0.03)	0.22*** (0.02)	0.24*** (0.02)	0.25*** (0.03)
demand	667.10** (212.31)					
wind	-47.31*** (12.13)	-44.83*** (12.08)	-41.38*** (13.00)	-39.02*** (12.76)		
solar	-1.10 (1.22)	-0.39 (1.02)	-1.43 (1.05)		-1.26 (1.13)	
mcp(t-2) ²			0.00 (0.00)			
mcp(t-1) ²	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
ttf ²	0.00 (0.00)	0.00 (0.0)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)	0.00 (0.00)
demand ²	66.57 (45.73)					
wind ²	-8.46*** (1.87)	-7.63*** (1.86)	-7.20*** (2.00)	-6.72*** (1.96)		
solar ²	-0.76** (0.33)	-6.02* (3.10)	-5.98** (2.13)		-0.57** (0.23)	
supren						-124.31** (50.59)
supren ²						-17.35** (6.61)
Intercept	-1699.50* (929.41)	-52.71** (19.58)	-50.09** (21.15)	-44.68** (20.80)	11.08*** (1.35)	-208.12** (96.62)
R ²	0.92	0.89	0.91	0.88	0.85	0.89
Mean Absolute Error	4.6573	4.9967	4.5862	4.8293	4.9806	4.9838
Mean Squared Error	55.3352	71.3842	52.2935	67.3373	78.9433	64.2528
Root Mean Squared Error	7.4388	8.4489	7.2314	8.2059	8.8850	8.0158
Mean Absolute Percentage Error	0.0946	0.1236	0.1022	0.1229	0.1227	0.1031

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Robustness Check Market-Clearing Price Volatility: Volatilityvar

Appendix 6: Robustness Check 1 - 1st Degree Polynomial learner Model Results for Volatility of Market-clearing Price (%80/20 Train-Test Ratio)

Volatility of MCP – LEARNING(%80)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
volvar(t-3)				0.05** (0.02)
volvar(t-2)			0.14*** (0.03)	0.11*** (0.03)
volvar(t-1)		0.61*** (0.02)	0.51*** (0.02)	0.51*** (0.02)
ttf	0.12*** (0.01)	0.04*** (0.00)	0.04*** (0.00)	0.03*** (0.00)
wind	0.98* (0.58)	0.85* (0.45)	1.03** (0.45)	1.09** (0.45)
solar	-2.16*** (0.14)	-0.87*** (0.11)	-0.78*** (0.11)	-0.75*** (0.11)
Intercept	9.10*** (1.85)	2.13 (1.47)	0.95 (1.47)	0.58 (1.48)
R ²	0.54	0.91	0.90	0.90
Mean Absolute Error	4.3605	2.8305	2.8173	2.8024
Mean Squared Error	46.2083	22.3357	22.9927	22.6824
Root Mean Squared Error	6.7977	4.7261	4.7951	4.7626
Mean Absolute Percentage Error	8.3962	3.3345	2.9819	3.0960

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Appendix 7: Robustness Check 2 - 1st Degree Polynomial learner Model Results for Volatility of Market-clearing Price (%70/30 Train-Test Ratio)

Volatility of MCP – LEARNING(%70)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
volvar(t-3)				0.07*** (0.02)
volvar(t-2)			0.18*** (0.03)	0.13*** (0.03)
volvar(t-1)		0.61*** (0.02)	0.50*** (0.03)	0.50*** (0.03)
ttf	0.12*** (0.01)	0.05*** (0.00)	0.04*** (0.00)	0.04*** (0.01)
wind	0.83* (0.63)	0.72** (0.49)	0.99** (0.49)	1.05** (0.49)
solar	-2.15*** (0.15)	-0.82*** (0.12)	-0.73*** (0.12)	-0.68*** (0.12)
Intercept	9.50*** (2.03)	2.33 (1.60)	0.74 (1.60)	0.27 (1.61)
R ²	0.52	0.86	0.84	0.84
Mean Absolute Error	4.4151	2.9394	2.9276	2.9132
Mean Squared Error	44.4905	24.0759	25.2714	25.1061
Root Mean Squared Error	6.6701	4.9067	5.0271	5.0106
Mean Absolute Percentage Error	6.1399	2.5750	2.2498	2.3641

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Appendix 8: Robustness Check 3 - 1st Degree Polynomial learner Model Results for Different Volatility of Market-clearing Price (%90/10 Train-Test Ratio)

Volatility of MCP – LEARNING(%90)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
vold(t-3)				0.16*** (0.02)
vold(t-2)			0.16*** (0.03)	0.08** (0.03)
vold(t-1)		0.55*** (0.02)	0.45*** (0.02)	0.44*** (0.02)
ttf	0.38*** (0.02)	0.17*** (0.01)	0.15*** (0.02)	0.13*** (0.01)
wind	2.62** (1.75)	3.64** (1.45)	5.00*** (1.49)	4.53*** (1.42)
solar	-7.92*** (0.41)	-3.72*** (0.36)	-3.39*** (0.39)	-2.88*** (0.36)
Intercept	33.82*** (5.63)	7.41 (4.72)	0.87 (4.92)	-0.33 (4.70)
R ²	0.60	0.89	0.85	0.87
Mean Absolute Error	14.0659	10.0323	10.1017	9.7206
Mean Squared Error	392.8878	215.4822	238.4539	228.0061
Root Mean Squared Error	19.8214	14.6793	15.4420	15.0999
Mean Absolute Percentage Error	0.6453	0.4269	0.4612	0.4521

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Appendix 9: Robustness Check 4 - 1st Degree Polynomial learner Model Results for Different Volatility of Market-clearing Price (%80/20 Train-Test Ratio)

Volatility of MCP – LEARNING(%80)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
vold(t-3)				0.16*** (0.02)
vold(t-2)			0.16*** (0.03)	0.07** (0.03)
vold(t-1)		0.54*** (0.02)	0.45*** (0.02)	0.44*** (0.02)
ttf	0.38*** (0.02)	0.18*** (0.02)	0.15*** (0.02)	0.13*** (0.02)
wind	3.45* (1.82)	4.49*** (1.50)	5.00*** (1.49)	5.47*** (1.47)
solar	-7.99*** (0.43)	-3.82*** (0.38)	-3.39*** (0.39)	-2.93*** (0.39)
Intercept	31.12*** (5.85)	5.09 (4.92)	0.87 (4.92)	-3.23 (4.89)
R ²	0.55	0.82	0.80	0.81
Mean Absolute Error	13.6583	9.8376	9.7269	9.4072
Mean Squared Error	437.1876	271.3395	280.0748	273.4844
Root Mean Squared Error	20.9090	16.4724	16.7354	16.5374
Mean Absolute Percentage Error	0.8030	0.5088	0.5035	0.5014

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.

Appendix 10: Robustness Check 5 - 1st Degree Polynomial learner Model Results for Different Volatility of Market-clearing Price (%70/30 Train-Test Ratio)

Volatility of MCP – LEARNING(%70)	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
vold(t-3)				0.18*** (0.02)
vold(t-2)			0.11*** (0.03)	0.02*** (0.03)
vold(t-1)		0.55*** (0.02)	0.49*** (0.02)	0.48*** (0.02)
ttf	0.39*** (0.02)	0.18*** (0.02)	0.17*** (0.02)	0.14*** (0.02)
wind	2.74* (1.95)	3.09* (1.57)	3.59** (1.56)	4.12** (1.54)
solar	-7.85*** (0.45)	-3.45*** (0.39)	-3.16*** (0.40)	-2.64*** (0.40)
Intercept	32.78*** (6.27)	8.12 (5.10)	4.63 (5.14)	0.01 (5.08)
R ²	0.52	0.72	0.73	0.73
Mean Absolute Error	13.9681	10.3210	10.1095	9.8767
Mean Squared Error	481.3308	351.2228	345.7308	343.3407
Root Mean Squared Error	21.9393	18.7409	18.5938	18.5295
Mean Absolute Percentage Error	0.8394	0.6026	0.5982	0.5729

*** denotes significance in %1, ** denotes significance in %5, * denotes significance in %10 confidence interval. The numbers in parenthesis are standard deviations.



Research Article/Araştırma Makalesi

International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020

Türk Makarna Sektörünün Bazı Endeksler ve Ürün Haritalaması Çerçevesinde Uluslararası Rekabet Gücü Analizi: 2001-2020 Yılları Üzerine İnceleme

Fatma İZGİ¹, Mustafa KAVACIK²

Abstract

In the globalizing world, international trade is reaching advanced dimensions every passing day. Exporting companies had to make a competition both in local and international markets. Therefore, countries should have competitiveness both in the domestic and global markets. Nowadays, Turkey is leading pasta producer and exporter. In this study, the situation of the pasta industry in the world and in Turkey and the developments in its foreign trade were examined. This study aims to determine and analyze the international competitiveness of Turkey's pasta industry. Accordingly, pasta export and import data from Turkey and the world between 2001-2020 were used to calculate international competitiveness indices. Within the scope analysis, Balassa's RCA index, Vollrath's indices (RXA, RMP, RTA, RC), Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA), Trade Balance Index (TBI) were used and The Product Mapping Method developed by Tri Widodo was applied. As a result of the calculation of all indices, it has been revealed that Turkey has a competitive advantage in the pasta industry and specializes in its export. Turkey has the position of a net exporter (Group A) with a comparative advantage in this industry.

Jel Codes: F10, F14, F40, F43

Keywords: International Competitiveness, Pasta Industry, Revealed Comparative Advantage Indexes, Product Mapping

¹ Yüksek Lisans Öğrencisi, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı, fatmaizgi.f62@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5313-2360

²Dr. Öğretim Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Konya, mustafa.kavacik@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3782-8154



İzgi, F. & Kavacık, M. (2023). International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1101-1122. Doi: 10.25295/fsecon.1210730

Öz

Küreselleşen dünyada uluslararası ticaret her geçen gün ileri boyutlara ulaşmaktadır. İhracat faaliyetlerini yürüten işletmeler hem kendi ülkelerinde hem de uluslararası pazarlarda rekabet etmek zorunda kalmışlardır. Ülkeler gerek iç pazarda gerekse küresel pazarlarda rekabet gücüne sahip olmalıdır. Türkiye günümüzde önde gelen makarna ihracatçısı ve üreticisi konumundadır. Bu çalışmada makarna sektörünün dünyadaki ve Türkiye'deki durumu ve dış ticaretindeki gelişmeler incelenmiştir. Çalışmanın amacı, Türkiye'nin makarna sektörünün uluslararası rekabet gücünü tespit ve analiz etmektir. Bu doğrultuda uluslararası rekabet gücü endekslerinin hesaplanması için Türkiye ve dünyanın 2001-2020 yılları arasında makarna ihracat ve ithalat verileri kullanılmıştır. Analiz kapsamında Balassa'nın RCA endeksi, Vollrath'ın endeksleri (RXA, RMP, RTA, RC), Açıklanmış Simetrik Karşılaştırmalı Üstünlükler Endeksi (RSCA), Ticaret Dengesi Endeksi (TBI) kullanılmış ve Tri Widodo tarafından geliştirilen Ürün haritalaması yöntemine başvurulmuştur. Tüm endekslerin hesaplanmasıyla ülkemizin makarna sektöründe rekabet avantajına sahip olduğu ve makarna ihracatında uzmanlaşma gösterdiği görülmektedir. Türkiye makarna sektöründe mukayeseli üstünlüğe sahip net ihracatçı (Grup A) konumda yer almaktadır.

Jel Kodları: F10, F14, F40, F43

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Rekabet Gücü, Makarna Endüstrisi, Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük Endeksleri, Ürün Haritalama



İzgi, F. & Kavacık, M. (2023). International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1101-1122. Doi: 10.25295/fsecon.1210730

1. Introduction

Competition is a concept in all areas of life. When competition is evaluated economically, it is the situation of more than one economic unit serving the same purpose within certain rules, gaining an advantage over each other, and competing to bring out the best performance (Kostakoğlu, 2018: 20). Competitiveness is the ability to compete in both national and international markets. International competitiveness is defined as a relatively higher income and employment creation power of industry compared to the same industries of other economies (Azgün, 2017: 71). With the effect of globalization, the key to success in international marketing activities is to have competitiveness. Countries have to increase their competitiveness to market their goods and services.

Pasta, which is highly demanded in international trade and has a nutritious content, consists of processes such as mixing semolina with water and other substances, shaping and drying by obtaining hard wheat. Pasta is one of the most important foods in the world in terms of both its nutritional value and production amount. The industry shows a steady increase due to factors such as the preference of buyers towards western-style food culture with the increasing income level, the cheapness of these products, their easy preparation, delicious, nutritious and long-term preservation (Ministry of Economy, 2017: 1). According to the annual report of the International Pasta Organization (IPO), approximately 16.9 million tons of pasta was produced in the world in 2021. The European Union countries have the highest share in the distribution of pasta production in the world, and this share is 32.8 (IPO, 2021). Nowadays, Turkey is one of the most important pasta producers in world, it ranks second in Europe in terms of all pasta types and is the fourth largest pasta exporter in the world. Turkey's pasta export amounted to 1.47 million tons in 2020 and the value amounted to 764 million dollars.

When the history of pasta in the world is examined, basically two approaches are put forward. The first is that pasta was first introduced by the Chinese in the BC between the years 17000-1100. The second is that it was discovered by Marco POLO in 1292 and brought to Italy, which is an important pioneer country today (Ministry of Economy, 2017:1). Pasta production in the European continent spread rapidly to other countries through Italy. When the historical evolution of pasta is examined, the first version of spaghetti was made in 1154, pasta collaborations started in 1500 years, the first machine for the production of pasta was designed in 1800, and it is estimated that 70 thousand tons of exports were realized in the world in 1914, pasta was published as a healthy meal in the Scientific Consensus Statement in 2004 and pasta production in the world was 14.5 million tons in 2019 (IPO, 2021). World Pasta Day is celebrated on 25 October every year with events and promotional initiatives in different countries of the world (UNAFPA, 2021).

Table 1: World Pasta Production -September 2020

Countries	Production (Ton)	Countries	Production (Ton)
Italy	3 505 649	Canada	136 000
USA	2 000 000	Colombia	118 647
Turkey	1 780 857	India	100 000
Egypt	1 200 000	South Africa	91 000
Brazil	1 108 000	Hungary	66 000
Russia	1 075 404	Ecuador	56 263
Nigeria	700 000	Romania	52 600
Iran	560 000	Australia	50 000
Argentina	407 336	Switzerland	43 140
Mexico	380 000	UK	35 000
Tunisia	345 000	Netherlands	23 335
Peru	340 969	Slovak Republic	22 000
Germany	334 390	Sweden	20 200
Japan	144 500	Others	182.635

Source: International Pasta Organization (IPO) and Union of Organization Manufacturers of Pasta Products of the European Union (UNAFPA)

Pasta production by continent in the world is 32.8% in European Union, 17.5% in other European countries, 12.9% in North America, 19% in Central and South America, 14.1% in Africa, 3.6% in the Middle East countries, 1.5% in Asia and 0.3% in Australia (IPO, 2021). The continent with the highest production of pasta production after European countries is America. The continent that produces the least amount of pasta is Australia. The continent that produces the least amount of pasta is Australia. World pasta production data is presented in Table 1. Italy is the largest pasta producer in the world with 3.5 million tons. The USA, which comes after Italy, produces 2 million tons of pasta. 1.7 million tons of pasta is produced in Turkey.

Table 2: World Pasta Consumption - September 2020 (kg per-capita)

Countries	Consumption	Countries	Consumption
Italy	23.1	Ecuador	3.5
Tunisia	17.0	UK	3.5
Venezuela	12.0	Denmark	3.2
Chile	9.5	Finland	3.2
USA	8.8	Mexico	3.0
Iran	8.5	Netherlands	2.8
France	8.3	Colombia	2.7
Germany	7.9	Romania	2.7
Uruguay	7.5	Norway	2.7
Turkey	7.2	Libya	2.0
Russia	7.2	South Africa	1.9
Egypt	7.1	Japan	1.7
Portugal	6.8	Ireland	1.0

Source: Union of Organization Manufacturers of Pasta Products of the European Union (UNAFPA)



İzgi, F. & Kavacık, M. (2023). International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1101-1122. Doi: 10.25295/fsecon.1210730

Pasta consumption is increasing rapidly in the world. Among the reasons for this increase are the fact that wheat is the main nutrient, it is easy to prepare, and the nutritional value and quality of pasta are high. Every society in the world cooks pasta according to their taste. In Table 2, pasta consumption data per capita is presented. Italy ranks first in pasta consumption in the world with 23.1 kg. Tunisia, which came after Italy, consumed 17 kg and Venezuela consumed 12 kg. According to the table, Ireland is the country that has the lowest pasta consumption per capita, and it consumes 1 kg. Pasta consumption per capita in Japan is low. Pasta consumption in Turkey is 7.2 kg (UNAFPA, 2020).

Pasta production, which started in the republican period in Turkey, is the first feature of the food sector. The first pasta factory in Turkey was established by Hasan Tahsin in Izmir in 1922 (Ministry of Economy, 2017: 4). Turkey is the biggest pasta producer in the world with its capacity exceeding 1.7 million tons. Pasta consumption did not increase continuously but decreased in some years. In 2019, pasta consumption was 635 thousand tons, and this is the highest pasta consumption rate in the last ten years. Pasta consumption in Turkey was 580 thousand tons in 2020 (MÜSAD, 2021).

The purpose of this study is to measure the international competitiveness of the Turkish pasta industry for the periods covering 2001-2020 and to reveal the changes in the competitiveness of this industry. Balassa's Revealed Comparative Advantage Index (RCA), Vollrath's (RXA, RMP, RTA, RC) indices, Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA), and Trade Balance Index is used to measure the international competitiveness of Turkey's pasta industry and the indexes are commented separately. In addition, a product map is generated for the pasta industry.

Studies on the competitiveness of Turkey's pasta industry in the literature are very narrow. Generally, the studies were made to reveal the current situation of the pasta industry. In these studies, the current situation of the industry was presented by using the export, import, production, and consumption data of the industry, and a SWOT analysis was made for this industry. Among domestic studies, there aren't any studies using RSCA, TBI, and product mapping methods to analyze the competitiveness of the pasta industry, so this study is very important. The difference of this study from other studies is that it allows a more detailed analysis of the pasta industry by using some indexes together and reveals the product mapping of the industry.

This study consists of four parts. In the first section after the introduction, the foreign trade structure of the pasta industry is expressed. Then, a literature review was made about both the pasta industry and its competitiveness. After giving information about the data sources and methodology of the study, competitiveness is analyzed using some indexes. In the conclusion part of the study, there are results and suggestions for the pasta industry to sustain its competitiveness.

2. Foreign Trade in the Pasta Industry

The countries involved in world pasta export are respectively Italy, China Korea Republic of, Turkey, Thailand, United States of America and Belgium. Other countries generally meet their domestic market demand. Total world pasta export in 2020 was realized as 12 billion dollars. In Table 3, the data of the countries exporting pasta in the world with the GTIP number 1902 are presented. Italy has been the most important actor in the pasta industry of the world market and its market share is 29.6%. After Italy, the most important actors in pasta export were China with 8.1% and Korea Republic of with 6.5%. Turkey had a 6.73% market share and exported 1.4 million tons of pasta in 2020. Thailand had a rate of 4.9% in world pasta export and exported 217 thousand tons of pasta in 2020. USA's pasta export in 2020 was 197 thousand tons, Belgium's 180 thousand tons of pasta, Germany's 156 thousand tons of pasta, Netherland's 83 thousand of pasta, Indonesia's 200 thousand tons of pasta and Vietnam's 143 thousand tons of pasta was exported.

Table 3: World Pasta Exporting Countries (1902 GTIP) (2020)

Countries	Value Exported 2020 (USD Thousand)	Quantity Exported In 2020 (Ton)	Share In World Export (%)	Unit Value (\$)
Italy	3 587 774	2 590 919	% 29.6	\$ 1.385
China	979 752	571 449	% 8.1	\$ 1.715
Korea, Rep.	792 304	252 923	% 6.5	\$3.133
Turkey	761 284	1 468 036	% 6.3	\$ 519
Thailand	595 460	217 790	% 4.9	\$ 2.734
USA	379 055	197 881	% 3.1	\$ 1.916
Belgium	316 716	180 570	%2.6	\$1.754
Germany	337 031	156 563	%2.8	\$2.153
Netherland	263 909	83 607	% 2.2	\$ 3.157
Indonesia	325 587	200 971	% 2.7	\$ 1.620
Vietnam	352 048	143 505	%2.9	\$2.453
Austria	260 607	96 494	%2.1	\$2.701
Saudi Arabia	194 017	83 607	% 1.6	\$ 1.864
France	234 023	116 577	% 1.9	\$ 1.982
Spain	180 598	155 620	% 1.5	\$ 1.161
Japan	183 327	48 093	% 1.5	\$ 3.812
Poland	128 187	57 414	% 1.1	\$ 2.223

Source: Compiled by authors using ITC Trademap data.

Total world pasta imports in 2020 was 11 billion dollars. In Table 4, the data of the countries importing pasta with 1902 GTIP in 2020 are presented. The most important pasta importers in world in 2020 was USA, Germany, France, United Kingdom and Canada. Italy was the most important supplier of these countries. The largest world pasta importer was the USA and its import share in the world was 11.8%. Germany became the second pasta importing country after the USA and its import share in the world was 7.9%. The rate of France in world pasta import in 2020 was 6.9% and it imported 527 thousand tons of pasta. The pasta imports of the United Kingdom for 2020 was 494 thousand tons, Canada's pasta import was 245 thousand tons, Netherland's pasta import was 190 thousand tons, Japan's pasta import was

250 thousand tons, China's pasta import was 149 thousand tons, Hong Kong's pasta import was 178 thousand tons and Belgium's pasta import was 184 thousand tons.

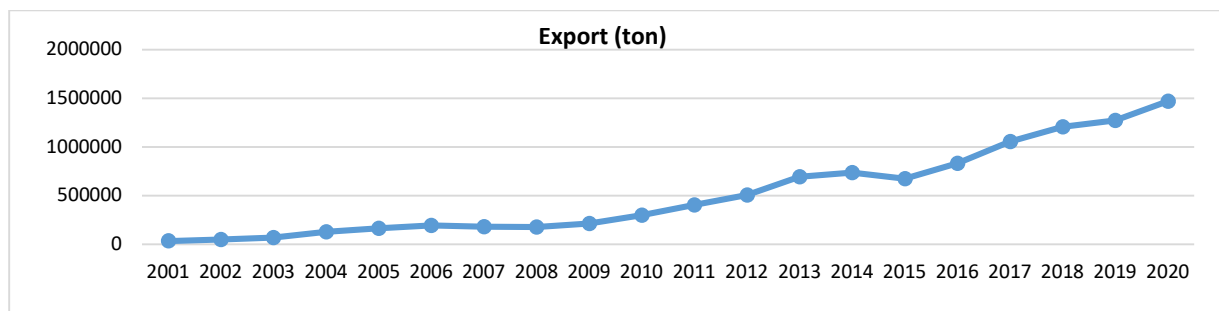
Table 4: World Pasta Importing Countries (1902 GTIP) (2020)

Countries	Value Imported In 2020 (USD Thousand)	The Quantity Imported In 2020 (Ton)	Share In World Import (%)	Unit Value (\$)
USA	1 357 296	660 133	% 11.8	\$ 2.056
Germany	907 461	581 015	% 7.9	\$ 1.535
France	787 803	527 738	% 6.9	\$ 1.493
UK	760 350	494 907	% 6.6	\$ 1.546
Canada	504 877	245 102	% 4.4	\$ 2.060
Netherlands	372 975	190 126	% 3.2	\$ 1.962
Japan	411 026	250 157	% 3.6	\$ 1.643
China	341 492	149 548	% 3	\$ 2.283
Hong Kong	362 262	178 778	% 3.2	\$ 2.038
Belgium	263 439	184 957	% 2.3	\$ 1.424
Australia	302 960	149 137	% 2.6	\$ 2.031
Spain	230 353	103 398	% 2	\$ 2.228
Korea, Rep.	172 430	123 809	% 1.5	\$ 1.393
Austria	170 480	89 709	% 1.6	\$ 1.990
Malaysia	180 690	117 376	% 1.6	\$ 1.539
Switzerland	172 882	73 323	% 1.5	\$ 2.358
Sweden	153 380	90 876	% 1.3	\$ 1.688

Source: Compiled by authors using ITC Trademap data.

After Turkey's first pasta factory was established in 1922, 48 years later, its first export was realized in 1970 (Ministry of Economy, 2017: 5). Although there have been fluctuations in pasta export since this date in Turkey, increases have occurred in the long term. Turkey ranks second after Italy in world pasta export. In Figure 1, pasta export data from Turkey between 2001-2020 is presented. There were small increases in pasta export between 2001 and 2008. Pasta export in 2011 was 285 million dollars, in 2012 it was 357 million dollars, and in 2013 it was 494 million dollars. Since 2010, pasta export has been increasing. In 2019, 1.27 million tons in quantity and 608 million dollars in value of pasta were exported. In 2020, 1.47 million tons of pasta export were realized in quantity and the value reached 764 million dollars increasing by 25.5% compared to the previous year. (MÜSAD, 2021: 7).

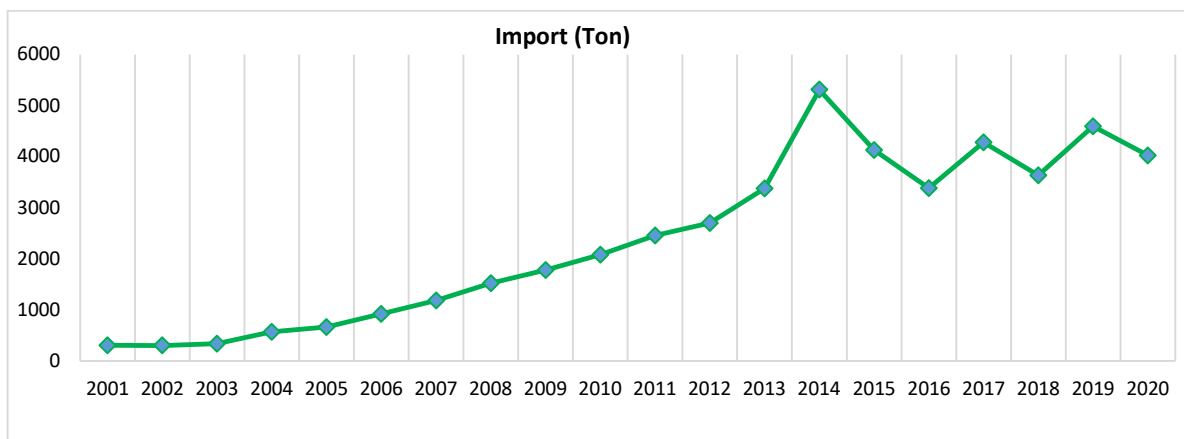
Figure 1: Turkey's Pasta Export (2001-2020)



Source: Compiled by authors using the Turkish Statistical Institute

Pasta imports in Turkey is very low compared to export because pasta production is sufficient for the domestic demand. Pasta is imported in Turkey to provide a different presentation and variety to the consumer in hotels and restaurants. In Figure 2, pasta import data from Turkey between 2001-2020 is shown. Pasta import was recorded at low levels between 2001 and 2006. The most were in 2014 and 2019. Pasta import was 4.593 tons in 2019. In 2020, it was 4,023 tons (MÜSAD, 2021). Turkey's pasta import was 3 million dollars in 2018, 5 million dollars in 2019, and 5 million dollars in 2020. Turkey's pasta import is made especially from Italy, Iran, Yemen, China, Philippines, Romania, Ukraine, Thailand, Iraq, and Chile (Trademap, 2021).

Figure 2: Turkey's Pasta Import (2001-2020)



Source: Compiled by authors using the Turkish Statistical Institute

3. Literature Review

It has been determined that the studies on the measurement of competitiveness in the pasta industry are limited and not up-to-date. Studies were generally made to reveal the foreign trade, production, and consumption situation of the industry, and problems of the industry, and a SWOT analysis was carried out for the industry. This study is very important because there is no study using RSCA, TBI, and product mapping methods to comment on the competitiveness of the pasta industry in the domestic literature. It is thought that this study, which has wide time series and the analysis detailed by using various indexes, will contribute to the field. There are studies on the pasta industry. They were written by Saraçoğlu & Köse (2000), Ertaş (2002), Özkan (2003), Turhan (2008), Eser (2009), Fehér & Németh (2017).

Saraçoğlu & Köse (2000) used the "Comparative Export Performance Index (CEP)" in their project report to measure the international competitiveness of the pasta, biscuit, and flour industry between 1992 and 1997. To determine the status of the products against competing countries, it was examined by the "Main Components Analysis" method. Using the Engle-Granger Joint Integration analysis method, they investigated the long-term relationships between the exports of products, real exchange rates, and relative prices abroad, and finally revealed the problems of product groups by conducting surveys with companies. According to the results, it has been determined that Turkey has a comparative advantage in pasta,

biscuits, and wheat flour products. It was emphasized that Turkey is an important actor in pasta export abroad and has a price advantage compared to Italy, its most important rival.

Ertaş (2002), in his study, commented on the general situation of the pasta industry in the world and in Turkey, the functioning of the pasta industry, and the main problems of the industry, and made a sector analysis. Solution suggestions were presented for the raw material problem in the pasta industry, and with the "Inward Processing Authorization Certificate", durum wheat, the raw material of the pasta industry, was obtained and it was emphasized that it would be beneficial to continue this practice.

Özkan (2003) explained the situation of the pasta industry in the world and in Turkey, production, consumption, foreign trade, problems, and entry barriers of the industry in his study. SWOT analysis was used within the scope of the strategic analysis for "Untas Food Industry and Trade Inc", which produces pasta in the sector. In addition, strategies for the pasta industry have been proposed and emphasized.

Turhan (2008) used indices such as import penetration rate, specialization tendency, openness to foreign competition, export market share, and export/import ratio to measure the international competitiveness of the pasta industry between 1993 and 2004. It has been revealed that the import penetration rate, which indicates the import density in the sector, was quite low, the level of specialization in the sector was high in the years 1995-1998, the export market share and export/import ratios, which show the development of the sector in the world market and the degree of specialization of the sector, increased after 1999 and the competitiveness tendency increased.

Eser (2009), in her study, reflected on the production, consumption, and foreign trade situation of the pasta industry and durum wheat, which is the raw material of the industry, and emphasized the development of policies to solve the idle capacity and raw material problem of the pasta industry, and to increase the production and export of durum wheat. In the pasta industry, manufacturers were interviewed in terms of problems such as capacity and marketing. Pasta purchasing behaviors of consumers according to pasta types and companies were examined. In addition, SWOT analysis of the pasta industry was made.

Fehér & Németh (2017) reflected on the current situation of the pasta industry in the world and Hungary and used Porter's Diamond Model (demand conditions, factor conditions, strategy, structure and competition, related and supporting industries, state and luck factor) in determining the competitiveness of the pasta industry. It has been determined that the pasta industry has intense competitiveness. It has been observed that it is difficult for new companies in the pasta industry to enter international markets.

Furthermore, there are many studies in the literature both domestically and internationally within the scope of the analysis of the competitiveness of sectors or products. In these studies, Balassa Index and Vollrath Indices (RXA, RMP, RTA, RC) are generally used. Limited studies are using the RSCA, TBI, and Product mapping methods. They were written by Ignjatijevic (2014), Topçu & Sarıgül (2015) Bağcı (2016), Ketenci & Bayramoğlu (2018), Terin & Yavuz (2018), Bakkalcı (2018), Maqbool et al. (2020), Başkol & Bektaş (2021).

Ignjatijevic (2014), in this study, determined the international competitiveness of Austria, Bulgaria, Czech, Hungary, Bosnia-Herzegovina, Croatia, Moldova, Germany, Romania, Slovakia, Slovenia, Serbia, and Ukraine within the scope of the processed food sector between 2005 and 2011. Balassa's (RCA) index and Vollrath's (RXA, RMA, RTA, RC) indices were used in this analysis and the existence of a correlation between these indices was investigated.

Topçu & Sarigül (2015) analyzed the competitiveness of five industries with the largest share in Turkey's exports between the years 2000-2014 and used RCA, Vollrath indices, RSCA, TBI, and product mapping methods in the analysis. Industries with HS Codes 84, 65, 78, and 67 were in group A according to product mapping and it was revealed that these industries have had a comparative advantage.

In the study conducted by Bağcı (2016), the competitiveness of Turkey's manufacturing industry was analyzed from 1995 to 2014. Within the scope of the analysis, the Revealed Comparative Advantage Index (RCA), the Relative Export Advantage Index (RXA), the Relative Import Penetration Index (RMP), the Relative Trade Advantage Index (RTA), and the Revealed Competitive Advantage Index (RC) were used. According to the findings, it was determined that Turkey hadn't had a competitive power in the manufacturing industry in general.

Ketenci & Bayramoğlu (2018) determined the competitiveness of Turkey's walnut product in the international market and used the Revealed Comparative Advantage Index (RCA). Between 2005 and 2015, Turkey had the competitiveness of walnuts in the international market, but its competitiveness decreased in 2016. In addition, in the study, SWOT analysis was made for the competitive situation of walnut production in the domestic and foreign markets, and solution suggestions were emphasized for the problems experienced in walnut production and marketing activities.

Terin & Yavuz (2018) tried to determine the international competitiveness of Turkey's cheese industry between 2001-2016 and compared the competitiveness of the cheese industry with the European Union countries and selected European countries. In the study, both Balassa's (RCA) index and Vollrath's (RXA, RTA, RC) indices were used. According to the findings, it has been shown that Turkey has a comparative advantage in the international cheese trade and that its competitiveness is low against the EU and selected European countries.

In his study, Bakkalcı (2018) analyzed the competitiveness of the Turkish textile industry for the period from 2001 to 2016 and used RCA, RSCA, TBI, and product mapping methods within the scope of the analysis. It has been stated that the Turkish textile industry has lost its relative importance in the economy.

Maqbool et al. (2020) analyzed the competitiveness of the mining industry of Pakistan for the period from 2003 to 2018 in their study and used RCA, NEI, RSCA, RMA, and RTA indices in the analysis. According to the findings, it was revealed that Pakistan had a comparative disadvantage in the export of the mining industry in 2003 and that it had a comparative advantage in the export of the mining industry between 2004-2018.

In the study conducted by Başkol & Bektaş (2021), the competitiveness of the Turkish iron and steel industry was analyzed from 2000 to 2019, and RCA, RSCA, TBI, and product mapping

method was used in the analysis. In the study, the competitiveness of nine sub-sectors was analyzed and it was determined that three of them were net exporters with comparative advantage, two of them were net importers with comparative disadvantage, and two of them were net importers despite having a comparative advantage in recent years.

4. Data Sources and Methodology

4.1. Data Sources

Pasta industry data in Turkey were obtained from the Turkish Statistical Institute (TUIK) and the Pasta Producers and Industrialists Association (MÜSAD). The pasta industry data Union of EU Pasta Products Producers Organizations (UNAFPA). Foreign trade data in the world has also been taken from the International Pasta Organization (IPO) and obtained from websites such as Comtrade and Trademap to use in the analysis. Following the main purpose of the study, export and import data of the pasta industry were collected between the years 2001-2020. Within the scope of the study, the competitiveness of the 1902 HS code number (pasta) in the Customs Tariff Chart was commented.

4.2. Methodology

In this study, international competitiveness indexes found in the literature were used as a methodology. In this context, the indexes used to measure international competitiveness are as follows:

- Revealed Comparative Advantage Index (RCA)
- Relative Export Advantage Index (RXA)
- Relative Import Penetration Index (RMP)
- Relative Trade Advantage Index (RTA)
- Relative Competitive Advantage Index (RC)
- Revealed Symmetric Comparative Superiority Index (RSCA)
- Trade Balance Index (TBI)
- Product Mapping

The Revealed Comparative Advantage (RCA) index was developed by Bela Balassa in 1965. It is a frequently used dimension to compare the relative advantages in export performance by country and industry (Balassa Indexes, 2003: 155). This index is calculated by rating the ratio of the country's exports in that industry to the total exports and then dividing the world's exports of the same industry by the total exports. The formula used to calculate the Revealed Comparative Advantage (RCA) index is as follows:

$$RCA = \frac{X_{kt}^j / X_t^j}{X_{kt}^w / X_t^w} \quad (1)$$

In this formula, 'j' represents the country, 't' represents the period, 'k' represents the product or industry, and 'w' represents the world country groups. If the RCA value is less than 1, the country has a disadvantage in terms of the comparative advantages disclosed in the related

goods or industry group, and when the value is greater than 1, the country has a comparative advantage in the related goods and industry group (Balassa, 1965: 99-124).

The Relative Export Advantage Index (RXA) is calculated using export data, as is the Revealed Comparative Advantage Index. The index is defined as the ratio of the export share of a particular industry or product in the world market of a country to the share of the same country in world exports of all other industries or products (Frohberg & Hartmann, 1997: 7). The formula used to calculate the Relative Export Advantage Index (RXA) is as follows:

$$RXA = (X_{ij} / \sum_{l,l \neq j} X_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} X_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} X_{kl}) \quad (2)$$

In this formula, X represents exports, i and k indices represent the product categories; j and l represent countries. If the value of RXA is greater than 1, it has a competitive advantage in products and industries, if it is less than 1, it has a competitive disadvantage in products and industries (Sarıçoban & Kösekahyaoglu, 2017: 429).

The Relative Import Penetration Index (RMP) is calculated using import data as opposed to the Relative Export Advantage Index. The difference between RMP and RXA indices is that the formula is based on import data as opposed to export data (Frohberg & Hartmann, 1997:8). The equation includes import (M) instead of export. The formula used to calculate the Relative Import Penetration Index (RMA) is as follows:

$$RMP = (M_{ij} / \sum_{l,l \neq j} M_{il}) / (\sum_{k,k \neq i} M_{kj} / \sum_{k,k \neq i} \sum_{l,l \neq j} M_{kl}) \quad (3)$$

If the RMP index value is greater than 1, it indicates that there is a competitive disadvantage in the product or industry, and if it is less than 1, it indicates a competitive advantage in the product or industry (Gürpınar & Barca, 2007: 44).

The Relative Trade Advantage Index (RTA) is formed by taking the differences between the Relative Export Advantage Index and the Relative Import Penetration Index. This index takes both export and import aspects into account, so it gives more accurate results in calculating competitiveness. If the RTA index is positive, it is explained that it has competitiveness in the industry and product group, and if the RTA index is negative, it is explained that there is no competitiveness in the industry and product group (Frohberg & Hartmann, 1997: 8). The formula used to calculate the Relative Trade Advantage Index is as follows:

$$RTA = RXA_{ij} - RMP_{ij} \quad (4)$$

The Relative Competitive Advantage Index (RC) was developed by Vollrath (1991). This index is calculated by taking the logarithm of the difference between the Relative Export Advantage Index (RXA) and the Relative Import Penetration Index (RMP) (Vollrath, 1991). It is shown that if the RC index value is positive, it has a comparative competitive advantage in the industry or product group, and if the RC index is negative, it does not have a comparative advantage in the relevant industry and product group (Gürpınar & Barca, 2007: 45). The formula used to calculate the Relative Competitive Advantage Index is as follows:

$$RC_{ij} = \ln(RXA_{ij}) - \ln(RMP_{ij}) \quad (5)$$

In this formula, RC_{ij} shows the relative competitive advantage index of country j in product or industry i ; RXA_{ij} shows the index of relative export advantage of country j in product or industry i , and RMP_{ij} shows the relative import penetration index of country j in product or industry i . According to Vollrath (1991), the Relative Competitive Advantage Index (RC) is a more preferable metric than $\ln RXA$ and RTA since it better represents the supply and demand index (Sarıçoban & Kösekahyaoglu, 2017: 430).

If the export value of any product or industry is 0, there is an asymmetry problem, and this problem affects the analysis and commentary. Therefore, the RCA index needs to be adjusted symmetrically within its neutral value. Dalum, Laursen & Villumsen (1998) suggested the Revealed Symmetric Comparative Advantage Index for it (Widodo, 2009: 68). Laursen suggested the following formula to make the RCA index symmetrical (Laursen, 2015: 101-104):

$$RSCA = \frac{RCA - 1}{RCA + 1} \quad (6)$$

The values of the Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA) range from “-1 or +1”. If $RSCA > 0$, it indicates that the relevant country has a comparative advantage in the product or industry. Otherwise, if $RSCA < 0$, it shows that the relevant country has a comparative disadvantage in the product or industry (Widodo, 2009: 68).

The Trade Balance Index (TBI) was developed by Lafay (1992) and is known as the Lafay index in the literature. This index shows whether the relevant country is a net exporter or a net importer of the product or industry. The formula used to determine the Trade Balance Index is as follows:

$$TBI_{TRpasta} = \frac{(E_{TRpasta} - M_{TRpasta})}{(E_{TRpasta} + M_{TRpasta})} \quad (7)$$

In this formula, “ $E_{TRpasta}$ ” represents Turkey's pasta export. “ $M_{TRpasta}$ ” represents Turkey's pasta import. If Trade Balance Index value is negative, it is called a “net importer” in the relevant product or industry, and if it is positive, it is called a “net exporter” in the relevant product or industry (Widodo, 2009: 68).

The Product Mapping Method was developed by Widodo (2009). A product map is created by using the Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA) and Trade Balance Index (TBI) together. In the research industry, both the foreign trade balance and the competitiveness of Turkey are commented together. Product mapping consists of four different groups (A, B, C, D). Group A includes products that have both comparative advantage and export specialization. Group B involves products that have a comparative advantage but do not show specialization in export. Group C contains products that have specialization in export but do not have a comparative advantage. Lastly, Group D occurs in products that do not have a comparative advantage or specialization in export (Widodo, 2009: 68).

Table 5: Product Mapping

RSCA>0	Group B: Comparative Advantage Net-importer (RSCA>0 and TBI<0)	Group A: Comparative Advantage Net-exporter (RSCA>0 and TBI>0)
RSCA<0	Group D: ComparativeDisadvantage Net-importer (RSCA<0 and TBI<0)	Group C: ComparativeDisadvantage Net-exporter (RSCA<0 and TBI>0)
	TBI<0	TBI>0

Source: WidodoTri, Comparative Advantage: Theory, Empirical Measures and Case Studies. 2009: 67.

5. Results

Balassa Index was first used to calculate the competitiveness of Turkey's pasta industry. Analysis values are shown in Table 6. It is the statement that if the Balassa index values are greater than 1, the country's export share of the product or industry at the time of analysis is greater than its share in total world exports in the same period, in other words, it has competitiveness in product and industry exports within the scope of the analysis. However, if the index is less than 1, it is stated that there is a competitive disadvantage in the relevant product or industry. The Balassa index is below 1 only in 2001. When the values are examined, it has been revealed that Turkey has a competitive advantage in pasta export between 2002-2020. The average value of the Balassa Index (RCA) results for the 2001-2020 periods is calculated as 3.88. It was determined that the values obtained by calculating the Balassa Index were higher in 2013-2014, and 2018- 2020. The main reason for these increases is the high level of pasta export values in the relevant periods.

Table 6: Balassa Index Results (RCA)

Years	RCA	Years	RCA
2001	0,84	2011	4,69
2002	1,01	2012	5,10
2003	1,22	2013	6,29
2004	1,81	2014	6,09
2005	2,10	2015	5,22
2006	2,40	2016	5,17
2007	2,50	2017	5,56
2008	3,00	2018	5,95
2009	2,64	2019	6,04
2010	3,51	2020	6,47
AVERAGE	3,88		

Source: Compiled by writers

Within the scope of the analysis, Vollrath's Indices (RXA, RMP, RTA, RC) were calculated respectively. First, the Relative Export Advantage Index (RXA) was used. Unlike the Balassa Index, this index prevents double calculations in the relevant product or industry of the

country. The values of the Relative Export Advantage Index (RXA) are interpreted just like the Balassa index. Analysis values are presented in Table 7. Relative Export Advantage Index values are similar to Balassa Index values. Relative Export Advantage Index is below 1 only in 2001. When compared to other periods, the calculated values were found to be 1 and above. The average value of the Relative Export Advantage Index (RXA) results for the 2001-2020 periods was calculated as 4.04. It was determined that the index values were higher in 2013-2014, 2018-2020. The main reason for these increases is the high level of pasta export values in the relevant periods and the increase in the demand for pasta products in the foreign market. According to the results of this index, it has been determined that Turkey has competitive advantage in pasta trade and demonstrates specialization in export.

Table 7: Relative Export Advantage Index Results (RXA)

Years	RXA	Years	RXA
2001	0,84	2011	4,87
2002	1,01	2012	5,31
2003	1,23	2013	6,50
2004	1,83	2014	6,29
2005	2,17	2015	5,49
2006	2,44	2016	5,45
2007	2,56	2017	5,89
2008	3,08	2018	6,31
2009	2,71	2019	6,43
2010	3,61	2020	6,95
AVERAGE	4,04		

Source: Compiled by writers

If the Relative Import Penetration Index (RMP) is greater than 1, it has a competitive disadvantage in the relevant industry or product group, and if it is small, it has a competitive advantage in the relevant industry or product group. The values of the Relative Import Penetration index are presented in Table 8. The index value was realized as 1.01 only in 2019. The average value of the Relative Import Penetration Index (RMP) results for the 2001-2020 periods is calculated as 0.13. In this context, it has been determined that Turkey has a comparative advantage in the pasta industry.

Table 8: Relative Import Penetration Index Results (RMP)

Years	RMP	Years	RMP
2001	0,02	2011	0,04
2002	0,25	2012	0,06
2003	0,02	2013	0,08
2004	0,04	2014	0,13
2005	0,49	2015	0,08
2006	0,04	2016	0,07
2007	0,04	2017	0,07
2008	0,04	2018	0,06
2009	0,06	2019	1,01
2010	0,06	2020	0,06
AVERAGE	0,13		

Source: Compiled by writers

Since Relative Trade Advantage Index (RTA) takes into account both the export and import aspects, it offers a more accurate assessment. Relative Trade Advantage Index (RTA) values are shown in Table 9. It was determined that index values were low in 2001 and 2002. These values were calculated as 0.81 in 2001 and 0.76 in 2002. Between 2003 and 2005, the values continued as 1. Other period values differ from year to year. Index values in 2013, 2014, 2018, and 2020 are higher when compared to other years. The average value of the Relative Trade Advantage Index (RTA) results for the 2001-2020 periods was calculated as 3.91. Positive values revealed that it has a comparative advantage in the pasta industry.

Table 9: Relative Trade Advantage Index Results (RTA)

Years	RTA	Years	RTA
2001	0,81	2011	4,83
2002	0,76	2012	5,25
2003	1,21	2013	6,42
2004	1,79	2014	6,16
2005	1,68	2015	5,41
2006	2,40	2016	5,38
2007	2,52	2017	5,82
2008	3,08	2018	6,25
2009	2,65	2019	5,42
2010	3,55	2020	6,89
AVERAGE	3,91		

Source: Compiled by writers

The Relative Competitiveness Index (RC), which is the last one within the scope of the analysis, was calculated. This index takes into account the supply and demand balance. The Relative Competitiveness Index (RC) values are shown in Table 10. When these values are examined, they are usually calculated as 1 and above. The average value of the Relative Competitiveness Index (RC) results for the 2001-2020 periods was calculated as 3.84. With the positive RC values, it has been determined that our country has a comparative advantage and competitiveness in the pasta industry between 2001-2020.

Table 10: Revealed Competitiveness Index Results (RC)

Years	RC	Years	RC
2001	3,46	2011	4,79
2002	1,37	2012	4,47
2003	3,75	2013	4,37
2004	3,82	2014	3,84
2005	1,47	2015	4,22
2006	3,89	2016	4,28
2007	4,01	2017	4,34
2008	5,89	2018	4,53
2009	3,74	2019	1,84
2010	3,99	2020	4,73
AVERAGE	3,84		

Source: Compiled by writers

The Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA) shows that if the calculated values are greater than 0, there is a comparative advantage in the relevant industry or product, and if it is less than 0, there is a comparative disadvantage in the related industry or product. RSCA index values including 2001-2020 are given in Table 11. According to the values, the negative value was only in 2001. On the other hand, the values calculated between 2002-2020 are positive. The average value of the Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA) results for the 2001-2020 periods was calculated as 0.53. In this context, Turkey had a comparative advantage in other years except 2001.

Table 11: Revealed Symmetric Comparative Advantage Index Results(RSCA)

Years	RSCA	Years	RSCA
2001	-0,08	2011	0,77
2002	0,00	2012	0,72
2003	0,11	2013	0,86
2004	0,36	2014	0,69
2005	0,40	2015	0,59
2006	0,44	2016	0,67
2007	0,44	2017	0,74
2008	0,57	2018	0,75
2009	0,41	2019	0,72
2010	0,75	2020	0,77
AVERAGE	0,53		

Source: Compiled by writers

The Trade Balance Index (TBI) indicates whether the country is a net exporter or a net importer in the relevant product or industry. The results of the Trade Balance Index calculated between 2001 and 2020 are given in Table 12. According to the results, the values calculated in all years are greater than 0. Thus, it has been revealed that Turkey is a net exporter with a comparative advantage in the pasta industry. The average value of the Trade Balance Index (TBI) results for the 2001-2020 periods was calculated as 0.94. It has been observed that the values are very close to 1.

Table 12: Trade Balance Index Results (TBI)

Years	TBI	Years	TBI
2001	0,92	2011	0,95
2002	0,93	2012	0,96
2003	0,93	2013	0,96
2004	0,93	2014	0,94
2005	0,93	2015	0,95
2006	0,93	2016	0,96
2007	0,94	2017	0,96
2008	0,95	2018	0,97
2009	0,94	2019	0,96
2010	0,94	2020	0,97
AVERAGE	0,94		

Source: Compiled by writers

Based on the results of RSCA and TBI, the place of Turkey's pasta industry in product mapping was determined. In this context, the product mapping of the pasta industry for the 2001-2020 periods is shown in Table 13. According to this table, Turkey didn't have a comparative advantage only in 2001 and was a net exporter (Group C). From 2002-2020, Turkey was a net exporter (Group A) with a comparative advantage in the pasta industry, because of $RSCA > 0$ and $TBI > 0$. In general, Turkey has a comparative advantage in the pasta industry and is also a net exporter.

Table 13: Product Mapping

Years	Group	Years	Group
2001	C RSCA<0, TBI>0	2011	A RSCA>0, TBI>0
2002	A RSCA>0, TBI>0	2012	A RSCA>0, TBI>0
2003	A RSCA>0, TBI>0	2013	A RSCA>0, TBI>0
2004	A RSCA>0, TBI>0	2014	A RSCA>0, TBI>0
2005	A RSCA>0, TBI>0	2015	A RSCA>0, TBI>0
2006	A RSCA>0, TBI>0	2016	A RSCA>0, TBI>0
2007	A RSCA>0, TBI>0	2017	A RSCA>0, TBI>0
2008	A RSCA>0, TBI>0	2018	A RSCA>0, TBI>0
2009	A RSCA>0, TBI>0	2019	A RSCA>0, TBI>0
2010	A RSCA>0, TBI>0	2020	A RSCA>0, TBI>0

Source: Compiled by writers

6. Conclusion and Recommendations

Globalization in the world and developments in IT and logistics networks have brought a different perspective to international trade. In the foreign trade situation of the countries, while one country has a foreign surplus, another country has a foreign deficit. In the reflection of this situation, the main indicator is international competitiveness. Competitiveness is explained as being able to compete in international markets, increasing market share, reaching new countries in export marketing, and increasing profit margin. Turkey has an important position in the pasta industry. Turkey's pasta export in 2020 was realized as 1.4 million tons and this value amounted to 764 million dollars. The countries to which Turkey exports pasta in 2020 are Venezuela, Somalia, Japan, Ghana, Togo, Angola, Benin, USA, and Nigeria, respectively (ITC Trademap, 2021).

In this study, the international competitiveness of the Turkish pasta industry between 2001 and 2020 was calculated using some indexes. Balassa's Index (RCA), Vollrath Indices (RXA, RMP, RTA, RC) Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA), and Trade Balance Index were evaluated separately. In addition, a product map is generated for the pasta industry. It was seen that the index values were consistent with each other. As Turhan (2008) said, after 1999, the industry showed stable development and its competitiveness tended to increase. Looking at the results of the Balassa Index (RCA), the values between 2002 and 2020 were calculated as 1 and above. This index and the Relative Export Advantage Index (RXA) values are similar to each other. The value of the Relative Import Penetration Index was calculated as 1,01 only in 2019. Relative Trade Advantage Index values were below 1 in 2001 and 2002. The values of the Relative Competitiveness Index (RC) between 2001 and 2020 were calculated as 1 and above. Revealed Symmetric Comparative Advantage Index (RSCA) values are positive in all years except 2001. According to the results of the Trade Balance index (TBI), the values are greater than zero in all years and Turkey is a net exporter in the pasta industry. Based on the product mapping, Turkey is also a net exporter (Group A) with a comparative advantage in the pasta industry. It has been determined that Turkey has competitiveness in the pasta industry in general, has a comparative advantage, and specializes in pasta export. In short, Turkey develops in favor of pasta export. In this context, Turkey should offer incentives to companies that export pasta. European Union countries impose a quota of 20 thousand tons to Turkey to protect Italy in pasta exports, so steps should be taken to abolish this practice. To gain an advantage in an intensely competitive environment, Turkey should diversify its product group range. To increase the share of Turkey in pasta export, R&D activities should be given importance, also, target market research should be conducted in export marketing. A new study can be conducted to explain how the companies that the pioneers in pasta export in Turkey are develop strategies in order to sustain their competitiveness.



İzgi, F. & Kavacık, M. (2023). International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1101-1122. Doi: 10.25295/fsecon.1210730

References

- Azgün, S. (2017). *Dış Ticaret ve Rekabet Gücü* (1. Baskı). Ekin Yayınevi
- Bağcı, E. (2016). Türkiye'nin İmalat Sanayi Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Analizi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 38(1), 73-92.
- Bakkalcı, A. C. (2018). Küresel Sistemde Türk Tekstil Sektörünün Ürün Haritalaması Yöntemiyle Analizi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 25(3), 569-585.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. *The Manchester School*, 33, 99-123.
- Balassa Indexes. (2003). Organization for Economic Cooperation & Development. *OECD Economic Surveys: Italy, 2003(13)* <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bsu&AN=11161385&lang=tr&site=ehost-live> (Accessed on 28.10.2021).
- Başkol, M. O. & Bektaş, S. (2021). Türkiye Demir-Çelik Sektörünün Ürün Haritalaması: Widodo Yöntemiyle Bir Analiz. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 19(Özel Sayı), 57-84.
- Ertaş, R. E. (2002). *Türkiye Makarna Sanayi Sektör Analizi Yapı-İşleyiş-Performans*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Akdeniz Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Antalya.
- Eser, H. Ş. (2009). *Türkiye'de Makarnalık Buğday Üretiminde Uygulanan Politikalar ve Makarna Sektörünün Üretici ve Tüketici Düzeyinde Analizi*. Doktora Tezi, Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Tekirdağ.
- Fehér, I. & Németh, N. (2017). Analysis of the Situation and Competitiveness of the Hungarian Pasta Industry (Based on Porter's Model). *Management, Enterprise, and Benchmarking in the 21st Century*, 55-65.
- Frohberg, K. & Hartmann, M. (1997). Comparing Measures of Competitiveness. *Institute of Agricultural Development in Central and Europe Discussion Paper*, Dp no:2.
- Gürpınar, K. & Barca, M. (2007). Türk Mobilya Sektörünün Uluslararası Rekabet Gücü Düzeyi ve Nedenleri. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(2), 41-61.
- Ignjatijević, S., Matijašević, J. & Milojević, I. (2014). Revealed Comparative Advantages and Competitiveness of the Processed Food Sector for the Danube Countries. *Custos e@groñégocio*, 10, 256-281.
- International Pasta Organization (IPO). *Annual Report 2021*. Available online: <https://internationalpasta.org/annual-report/> (Accessed on 25.06.2022)
- International Pasta Organization (IPO). *Pasta Evolution*. Available online: <https://internationalpasta.org/>. (Accessed on 25.10.2021)
- ITC Trademap. (2021). *Exporting and Importing Data of Pasta*. <https://www.trademap.org>, (Accessed on 28.10.2021).



İzgi, F. & Kavacık, M. (2023). International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1101-1122. Doi: 10.25295/fsecon.1210730

- ITC Trademap. (2021). List of Importing Markets for a Product Exported by Türkiye (Product: 1902 Pasta). <https://www.trademap.org>, (Accessed on 30.10.2021)
- Ketenci, C. K. & Bayramoğlu, Z. (2018). Türkiye’de Ceviz Üretiminin Rekabet Analizi. *Türk Tarım ve Doğa Bilimleri Dergisi*, 5(3), 339-347.
- Kostakoğlu, S. F. (2018). *Modern Ekonomi’de Rekabet* (1. Baskı). Seçkin Yayıncılık.
- Lafay, G. (1992). The Measurement of Revealed Comparative Advantages. M. G. Dagenais & P. A. Muet (Ed.), *International Trade Modeling*. London: Chapman & Hill.
- Laurson, K. (2015). Revealed Comparative Advantage and the Alternatives as Measures of International Specialization. *Eurasian Business Review*, 5(1), 99-115. DOI: 10.1007/s40821-015-0017-1.
- Maqbool, M. S., Rehman, M. A. U. & Ditta, A. (2020). Comparative Advantage and the Product Mapping of Exporting Sector of Minerals in Pakistan. *Academic Journal of Social Sciences (AJSS)*, 4(3), 700-710.
- Makarna Üreticileri ve Sanayicileri Derneği (MÜSAD). (2021). *İstatistik Veriler 2001-2020*. <https://musad.org/> (Accessed on 25 October 2021).
- Ministry of Economy. (2017). *Pasta Industry Report*. <https://www.torbalito.org.tr/wp-content/uploads/2019/12/Makarna-Sektör.pdf> (Accessed on 23.10.2021).
- Özkan, E. (2003). *Strategic Analysis of Macaroni in Turkey*. Master's Thesis, Bilgi University Social Science Institute, İstanbul.
- Sarıçoban, K. & Kösekahyaoglu, L. (2017). Ticaret Sonrası Verilerle Rekabet Gücünün Ölçülmesinde Kullanılan İndeksler Üzerine Bir Literatür Taraması. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 424-444.
- Saraçoğlu, B. & Köse, N. (2000). *Bazı Gıda Sanayilerinin Uluslararası Rekabet Gücü: Makarna, Bisküvi ve Un Sanayisi*. Proje Raporu, Gazi Üniversitesi, Ankara. Available online: <https://arastirma.tarimorman.gov.tr/tepge/Belgeler/Yay%C4%B1n%20Ar%C5%9Fivi/1997-2005%20Yay%C4%B1n%20Ar%C5%9Fivi/Yay%C4%B1nNo39.pdf> (Accessed 28 October 2021).
- Union of Organization Manufacturers of Pasta Products of the European Union (UNAFPA). (2021). *Statistics 2020*. <https://www.pasta-unafpa.org/> (Accessed on 25.10.2021)
- Union of Organization Manufacturers of Pasta Products of the European Union (UNAFPA). (2021). *World Pasta Day*. Available online: <https://www.pasta-unafpa.org>, (Accessed on 20.10.2021)
- Terin, M. & Yavuz, F. (2018). Türkiye Peynir Sektörünün Uluslararası Rekabetçiliğinin Avrupa Birliği Ülkeleriyle Karşılaştırmalı Analizi. *Türk Tarım- Gıda Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 6(9), 1243-1250.
- Topçu, B. A. & Sargül, S. S. (2015). Comparative Advantage and the Product Mapping of Exporting Sectors in Turkey. *The Journal of Academic Social Science*, 3(18), 330-348.



İzgi, F. & Kavacık, M. (2023). International Competitiveness Analysis of Turkish Pasta Industry in Framework of Some Indexes and Product Mapping: A Research on the Years 2001-2020. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1101-1122. Doi: 10.25295/fsecon.1210730

Turhan, Ş. (2008). Türkiye’de Makarna Sektörünün Rekabet Gücü Açısından Değerlendirilmesi. *Verimlilik Dergisi*, 4, 115–125.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2021). *Türkiye Makarna İhracat ve İthalat Veriler 2001-2020*. www.tuik.gov.tr, (Accessed on 26.10.2021).

Vollrath, T. L. (1991). A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage. *Weltwirtschaftliche Archiv/Review of World Economic*, 127, 265-280.

Widodo, T. (2009). Comparative Advantage: Theory, Empirical Measures and Case Studies. *Review of Economic and Business Studies*, 4, November, 57-82.

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; (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

Giriş: 1. yazar

Literatür: 1. ve 2. yazar

Metodoloji: 1. ve 2. yazar

Sonuç: 2. yazar

1. yazarın katkı oranı: %50, 2. yazarın katkı oranı: %50.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction: 1. author

Literature: 1. and 2. author

Methodology: 1. and 2. author

Conclusion: 2. author

1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.



Research Article/Araştırma Makalesi

Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği¹

Obesity from the Perspective of Socioeconomic Factors: The Case of Kahramanmaraş

Erdoğan Emrah HATUNOĞLU², Dilek BAŞAR³

Öz

Bu araştırmada Kahramanmaraş il merkezinde yaşayan bireylerin sosyoekonomik yapıları ile bu kişilerin beden kitle indeksleri (BKİ) arasındaki ilişki analiz edilerek, fazla kilolu ve obez olmalarını etkileyen faktörlerin betimsel olarak belirlenmesi amaçlanmaktadır. Çalışma, Kahramanmaraş Onikişubat ve Dulkadiroğlu İlçe Sağlık Müdürlüğüne Bağlı Aile Sağlığı Merkezlerine kayıtlı, 18 yaş ve üstü, gönüllü olarak araştırmaya katılmayı kabul eden 551 kişiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında, katılımcıların cinsiyeti, yaşı, medeni durumu, çocuk sayısı, eğitim düzeyi, çalışma durumu ve gelir seviyesi gibi sosyoekonomik faktörlerin obezite üzerindeki etkilerini ortaya koymak amacıyla anket uygulanmıştır. Çalışmaya katılanların %38,1'inin fazla kilolu, %20,1'inin ise obez oldukları gözlenmiştir. Bireylerin fazla kilolu ve obez olma durumlarının, cinsiyet, yaş, medeni hal, çocuk sayısı, eğitim düzeyi, çalışma durumu, gelir seviyesi gibi sosyoekonomik özellikleriyle ilişkili olduğu bulunmuştur. Erkeklerin kadınlara; evli ve eşi ölmüş olanların hiç evlenmemişlere; ev hanımı ve emeklilerin diğer meslek gruplarına göre BKİ değerlerinin istatistiki olarak anlamlı bir şekilde yüksek olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, bireylerin yaşları, çocuk sayıları ve gelir seviyeleri arttıkça BKİ değerlerinin de arttığı görülmüştür. Eğitim durumu ile BKİ değerleri arasında erkeklerde istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamazken, kadınlarda orta düzeyde ve negatif yönde bir ilişki saptanmıştır.

Jel Kodları: C12, I12, I18

Anahtar Kelimeler: Obezite, Sosyoekonomik Faktörler, Beden Kitle İndeksi (BKİ)

¹ Bu çalışma, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında yürütülmekte olan, "Obeziteyle Mücadelede Davranışsal İktisat Yaklaşımı: Bir Örnek Deney Uygulaması" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

² Doktora Öğrencisi, Hacettepe Üniversitesi, eehatunoglu@gmail.com, ORCID: 0000-0001-9757-6505

³ Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İİBF İktisat ABD, dbasar@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6501-8760



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

Abstract

In this research, the relationship between the socioeconomic structures of individuals living in the city center of Kahramanmaraş and their body mass index (BMI) is analyzed, and the descriptive factors affecting excessive weight and obesity are aimed to be determined. The study was carried out with 551 people who were registered in the Family Health Centers affiliated with Kahramanmaraş, Onikişubat, and Dulkadiroğlu District Health Directorates, who were 18 years of age or older and voluntarily participated in the research. Within the scope of the research, a survey was conducted to reveal the effects of socioeconomic factors such as gender, age, marital status, number of children, education level, working status, and income level on obesity. It was observed that 38.1% of the participants in the study were overweight and 20.1% were obese. It was found that the state of being overweight or obese were associated with socioeconomic characteristics of individuals such as gender, age, marital status, number of children, education level, working status and income level. It was demonstrated that the BMI values of males were statistically higher than females; those who were married or whose spouse had died were higher than those who had never married; and those who were homemaker or retirees were higher than those of other occupational groups. Additionally, it was observed that as the ages, the number of children, and the income levels of individuals increased, their BMI values also increased. While no statistically significant relationship was found between education level and BMI values in men, a moderate and negative relationship was found in women.

Jel Codes: C12, I12, I18

Keywords: Obesity, Socioeconomic Factors, Body Mass Index (BMI)

1. Giriş

Fazla kilolu olma ve obezite 21.yy'ın en önemli salgın hastalıklarının başında gelmektedir. Kalp-damar hastalıkları, diyabet, hiper-tansiyon, kas-iskelet rahatsızlıkları, ruhsal bozukluklar, cinsel hastalıklar ve bazı kanser türleri gibi hayati birçok hastalığın ortaya çıkmasında ve ilerlemesinde fazla kilolu olma ve obezite önemli bir rol oynamaktadır (Kahraman, 2018). Bireylerin sağlıklı bir yaşam sürmesi için söz konusu hastalıkla birçok ülke mücadele etmektedir. Bununla birlikte, küresel obezite problemi her geçen gün artmakta ve son yıllardaki veriler daha etkin mücadele yöntemlerinin geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Örneğin, Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) verilerine göre küresel obezite görülme sıklığı 1975 yılından günümüze yaklaşık 3 kat artış göstermiş olup, 2016 yılında dünyada 650 milyon yetişkin obez, 1,9 milyar yetişkin ise fazla kiloludur. Diğer bir deyişle, dünyadaki yetişkin nüfusunun %39'u fazla kilolu, %13'ü ise obezdir (World Health Organization [WHO], 2021).

Gelişmiş ülkeler için ise bu oranlar daha da tehlikeli boyuttadır. Birçok Avrupa ülkesinde her 2 yetişkinden 1'i fazla kilolu veya obezdir. Fazla kilolu veya obez olan 18 yaş ve üstü yetişkinlerin toplam nüfusa oranı, AB ülkeleri ortalaması 2014 yılında %51 iken, 2019 yılında %53'e yükselmiştir. Aynı oran ülkemizde %59 olarak, AB ülkeleri ortalamasının da üstünde hesaplanmıştır (Organization for Economic Cooperation and Development [OECD], 2022). Öte yandan, DSÖ tarafından yapılan ve ülkelerin birbiriyle karşılaştırılabilmesi için yaşa göre standardize edilmiş verilerin kullanıldığı bir çalışmada, fazla kilolu ve obez görülme sıklığı DSÖ Avrupa Birliği Bölgesi ortalaması %58,7 olarak hesaplanırken, %66,8 fazla kilolu ve obez görülme oranıyla ülkemiz DSÖ AB Bölgeleri içerisinde lider konumdadır (WHO, 2022). Bununla birlikte, Covid-19 salgını süresince yaşanan kapanmaların da bir neticesi olarak hareketsiz yaşam tarzı ağırlık kazanmış, beslenme alışkanlıkları kötüleşmiş ve obezite problemi daha da artmıştır (OECD, 2022). Tüm bu rakamlar hem mevcut bireyler hem de gelecek nesiller için fazla kilolu olma ve obezite rahatsızlığının çok ciddi boyutlarda olduğunu gözler önüne sermektedir.

Diğer yandan, fazla kilolu olma ve obezite sadece ciddi bir sağlık sorunu değil aynı zamanda çok önemli sosyoekonomik yansımaları olan bir problemdir. Birçok ülkede obezite, toplam sağlık harcamalarını %1 ile %3 arasında arttırmaktadır (OECD, 2014). Yapılan çalışmalara göre, OECD ülkelerinin önümüzdeki 30 yıl içerisinde toplam sağlık harcamalarının %8,4'ünü obezite ve bu hastalığın yol açtığı hastalıkları tedavi etmek için kullanacağı öngörülmektedir (OECD, 2019). Ayrıca doğrudan maliyetlerin yanı sıra, obezitenin işe gelememe (absenteeism) ve düşük verimlilik (presenteeism) gibi ekonomiye dolaylı etkilerinin olduğunu da söylemek mümkündür (Finkelstein vd., 2010).

Diğer yandan, birçok insan kilo verebilmek için ciddi kaynaklar harcamaktadır. Diyet kitapları, diyet ilaçları, bitkisel tedaviler, egzersiz programları, cerrahi operasyonlar, klinik ve radyolojik testler gibi birçok yöntem ve uygulamalar dikkate alındığında ortada ciddi bir obezite endüstrisi bulunmaktadır. Diğer taraftan, obezitenin çok büyük boyutlarda dolaylı maliyetleri ve negatif dışsallığı bulunmaktadır. İşgücü verimliliğinde azalış, düşük ücret seviyesi, işsizlik, sağlık sigortası maliyetlerinin artması, sosyal refah kayıpları, kaynak israfı ve mutsuzluk obezitenin neden olduğu önemli dolaylı maliyetler ve negatif dışsallıklardır (Kabayel & Doğan, 2018). Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda, fazla kilolu olmanın ortaya çıkarmış



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

olduğu negatif etkinin OECD ve AB ölkelerinde milli geliri %3,3 oranında azalttığı hesaplanmıştır (OECD, 2019).

Bu çerçevede çalışmanın amacı, Kahramanmaraş il merkezi için bireylerin BKİ değerleri ile sosyoekonomik faktörlerin ilişkisini istatistiki testler yardımıyla betimsel olarak ortaya koymaktır. Bu araştırmanın ilgili literatüre iki önemli noktada katkısı bulunmaktadır. Bunlardan ilki, Türkiye gibi çok yüksek düzeyde obezite oranına sahip olan bir öлке için, bir il düzeyinde de olsa, obezite ile sosyoekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek politika çıkarımlarında bulunabilmek için yol gösterici olabilir. İkincisi ise, tüm ölkeyi temsil eden veri setlerinden farklı olarak bu çalışmada kullanılan veri seti sahip olunan çocuk sayısı gibi uluslararası literatürde sıklıkla kullanılan değişkenleri de içermektedir.

Çalışmanın izleyen bölümleri şu şekildedir: ikinci bölümde BKİ ve obezite tanımına yer verilmiştir. Literatür taraması üçüncü bölümde obezitenin belirleyenleri başlığı altında incelenmektedir. Dördüncü bölümde analizde kullanılan veri ve yöntem hakkında bilgi verilmektedir. Beşinci bölümde elde edilen bulgular özetlenmekte ve son bölümde bu bulgular tartışılmakta ve çalışma sonuçlandırılmaktadır.

2. Obezite ve BKİ Tanımı

Bilim ve teknoloji alanındaki ilerlemeler insanların konforunu ve yaşam kalitesini arttırırken daha az hareket etmesini ve yorulmasını sağlayarak günlük enerji harcamasını azaltmaktadır. Diğer taraftan, enerji yoğun (yüksek kalorili) gıdalara kolay ulaşılması, aşırı beslenme, fast-food (hızlı ve hazır) yeme içme alışkanlıklarının yaygınlaşması ve gıda endüstrisinin hızla gelişmesiyle birlikte bireylerin günlük enerji alımı artmaktadır. Düzenli olarak günlük enerji alımının harcanan enerjiden fazla olması ise modern çağın en önemli sorunlarından biri olan obeziteye yol açmaktadır (Ali & Crowther, 2010).

DSÖ tarafından; “yağ dokusunun, sağlıkla ilgili olumsuz sonuçlara yol açacak ölçüde artması” olarak tanımlanan obezitenin en önemli nedeni kısaca enerji yoğun gıdalara kolay ulaşılması ve durağan yaşam tarzının yaygınlığıdır (Türkiye Halk Sağlığı Kurumu [THSK], 2013). Dolayısıyla, son yıllarda hızla artan ve önemli bir halk sağlığı problemi olan fazla kilolu olma ve obezite hastalığının temelinde bireylerin hayat tarzlarını ve beslenme şeklini belirleyen davranış kalıpları bulunmaktadır.

Tıbbi açıdan bireylerin kilo düzeylerinin belirlenmesinde ve sınıflandırmasında kullanılan bel çevresi, boyun çevresi, bel boy oranı ve bel kalça oranı gibi bazı antropometrik ölçümler bulunmakla birlikte bu ölçümler arasında en yaygın ve pratik olarak kullanılanı beden kitle indeksidir (BKİ). Kişinin kilogram cinsinden ağırlığının metre cinsinden boyunun karesine bölünmesiyle elde edilen BKİ'nin birimi kg/m^2 'dir. DSÖ tanımlamalarına göre BKİ'si 18,5'in altında olanlar zayıf, 18,5-24,9 arasındakiler normal kilolu iken, BKİ'si 25,0-29,9 arasındakiler fazla kilolu, 30,0 ve üzeri olanlar ise obez olarak sınıflandırılmaktadır (WHO, 2000).

3. Obeziteye Neden olan Faktörler

Günümüzde sağlık sorunları içerisinde önemli bir yer tutan ve her geçen gün daha fazla insanı etkileyen obezitenin nedenleri ile ilgili birçok akademik çalışma bulunmaktadır. Fazla kilolu olma ve obezite hastalığı bir sağlık sorunu olarak görülmesinden dolayı, yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak sağlık alanındaki araştırmaları içermektedir.

Düzensiz, sağlıksız, aşırı ve yanlış beslenme alışkanlıkları, yetersiz fiziksel aktivite, hormonal bozukluklar ve metabolik etmenler, psikolojik problemler, kullanılan ilaçlar ile çevresel ve genetik faktörler, fazla kilolu olma ve obezite hastalığının başlıca nedenleridir (Sağlık Bakanlığı, 2017). Günümüzde fazla kilolu ve obez hastalar incelendiğinde ise obezitenin en önemli nedeninin enerji yoğun gıdalara kolay ulaşılması ve durağan yaşam tarzının yaygınlığıdır (THSK, 2013). Dolayısıyla, fazla kilolu olma ve obezite hastalığının temelinde bireylerin hayat tarzlarını ve beslenme şeklini belirleyen davranış kalıpları bulunmaktadır.

Öte yandan, covid-19 pandemi döneminde eğitim kurumlarının uzaktan eğitime geçmesi, iş hayatında evden çalışma modellerinin benimsenmesi, uygulanan sokağa çıkma yasaklarının etkisiyle yaşam tarzlarında önemli değişiklikler oluşmuştur. Bu durum, bireylerin beslenme alışkanlıklarını olumsuz yönde etkilerken, günlük fiziksel aktivitelerinin de azalmasına yol açmıştır. Tüm bu faktörlerin de etkisiyle önemli bir sağlık sorunu olan obezite artmaya devam etmektedir.

Fazla kilolu olmaya ve obeziteye neden olan bu faktörleri etkileyen bir dizi sosyoekonomik değişken bulunmaktadır. Bu çalışmada da daha önceki çalışmalar incelenmiş, Kahramanmaraş ölçeğinde cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, eğitim düzeyi, çalışma durumu ve gelir seviyesi değişkenleri gibi sosyoekonomik faktörlerin obezite üzerinde etkileri araştırılmıştır.

3.1. Obezite ve Cinsiyet İlişkisi

DSÖ verilerine göre, obezitenin erkeklere kıyasla kadınlarda daha yaygın olduğu ve dünya genelinde erkeklerin %11'inin ve kadınların ise %15'inin obez olarak nitelendirildiği belirtilmektedir (WHO,2021). Ağırlıklı olarak gelişmiş ülkelerin yer aldığı Avrupa Birliği ülkelerinde ise obezite yaygınlığının arttığı, erkeklerin %22'sinin, kadınların ise %24'ünün obez olduğu görülmektedir (WHO, 2022). Öte yandan, AB ülkelerinde fazla kilolu ve obez oranlarının kadınlara kıyasla erkeklerde daha yüksek olduğunu ortaya koyan çalışmalar da mevcuttur. OECD tarafından yapılan çalışmaya göre, AB ülkelerinde 18 yaş ve üstü kadınların %45,7'sinin fazla kilolu ve obez olduğu görülürken, bu oran erkeklerde %60,2 olarak kaydedilmiştir (OECD, 2022).

Ülkemizde en son 2019 yılında Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından yapılan Sağlık Araştırması verilerine göre; 15 yaş ve üstü kadınlarda obezite oranı %24,8 iken, erkeklerde %17,3 olarak kaydedilmiştir. Bununla birlikte, kadınların %55,2'sinin, erkeklerin ise %57'sinin fazla kilolu ve obez olduğu görülmektedir (TÜİK, 2020). Cinsiyet açısından fazla kilolu ve obezite oranlarını ülkemizin farklı coğrafi bölgelerinde inceleyen araştırmalarda ise farklı sonuçlarla karşılaşılmış olup, bazı coğrafi bölgelerde obezite oranının kadınlara kıyasla erkeklerde yüksek çıktığı görülmüştür (İşeri & Arslan, 2009). Bununla birlikte, dünyadaki genel eğilime paralel şekilde ülkemizde obezite oranının erkeklere kıyasla kadınlarda daha yüksek olduğunu ortaya koyan çalışmalar ağırlıktadır (İpek, 2019).

Özetle, cinsiyetler açısından obezite değerlendirildiğinde, birçok ülke ve bölgede obezite oranının erkeklere kıyasla kadınlarda fazla olduğunu ortaya koyan çalışmalara rastlanmıştır. Bu durumu, insan beyninin açlığa veya tokluğu vermiş olduğu tepkinin erkek ve kadınlarda aynı olmamasına ve cinsiyetler arasındaki genetik farklılıklara dayandıran araştırmacılar olmuştur (Ali & Crowther, 2010). Ayrıca, yaşlanmaya bağlı olarak vücut metabolizma hızının biyolojik olarak kadınlarda erkeklere kıyasla daha fazla yavaşlaması, özellikle 50 yaş ve üstü kadınlarda erkeklere göre obezite görülme sıklığının daha yüksek olmasına yol açmaktadır.

3.2. Obezite ve Yaş İlişkisi

Bireylerin yaşı arttıkça metabolizma hızlarının yavaşladığı ve daha az fiziksel aktivite yaptığı bilinmektedir. Bu durum, yaşı ilerleyen kişilerin daha az enerji harcamalarına neden olurken, obezite risklerini de arttırmaktadır (Kayar & Semra, 2013). Yapılan çalışmalar bu gerçeği destekler niteliktedir. Avrupa Birliği ülkelerinde 18-24 yaş aralığındaki bireylerin %6'sı obez iken, bu oranın 65 yaş ve üzeri bireylerde %22,3 ile tüm yaş grupları arasında en yüksek oran olduğu belirtilmektedir (EUROSTAT, 2022).

Türkiye'de 2019 yılında yapılan Sağlık Araştırması sonuçlarına göre, 15-24 yaş arası genç nüfusta obezite oranı %4,6 iken, bu oran yaş gruplarında artarak 65 ve daha yukarı yaştaki nüfusta %29'a kadar yükselmektedir (TÜİK, 2020). Ülkemizde obezite ile yaş arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar incelendiğinde, yetişkinlerin yaşlarının arttıkça BKİ değerlerinin de yükseldiği sonucuna ulaşılmıştır (Çayır, Atak & Köse, 2011; İşeri & Arslan, 2009). Sonuç itibarıyla, dünyada ve ülkemizde yapılan araştırmalarda, obezite ile yaş arasında anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu değerlendirilmektedir.

3.3. Obezite ve Medeni Durum İlişkisi

Medeni durumla obezite ilişkisini açıklamaya çalışan birçok yerel ve bölgesel araştırma yapılmış ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Evli bireylerde, bekarlara göre obezite görülme sıklığının daha fazla olduğu ortaya konulmuştur (Kalkavan vd., 2016; Kaner vd., 2017). Beyaz & Koç (2011) tarafından yapılan çalışmada, evli bireylerin bekâr bireylere göre obez olma olasılığı %8,8 oranında daha fazla bulunmuştur. Yine benzer bir çalışmada, fazla kilolu veya obez olma ihtimalini en çok arttıran değişkenin evlilik olduğu ve evlilikle birlikte normal kilolu bir bireyin fazla kilolu ve obez olma riskinin 2 kat arttığı tahmin edilmiştir (İpek, 2019). Bekar bireylerin evli bireylere kıyasla daha düşük BKİ değerlerine sahip olması; düzensiz beslenme alışkanlıkları, öğün hazırlayan birinin olmaması, düzensiz yaşam tarzının olması gibi faktörlerle açıklanmaktadır (Işık vd., 2013). Dolayısıyla literatürde, evlilerin bekarlara göre daha yüksek BKİ değerlerine sahip olduğu belirtilmekte ve özellikle evlilik sonrası bireylerin BKİ değerlerinde artış gözlenmektedir.

Bireyler öfkelendiklerinde, kendilerini baskı altında hissettiklerinde ya da yalnızlık, depresyon gibi psikolojik duygu değişimleri yaşadıklarında normalden daha fazla yiyecek tüketebilir ve bu da daha fazla kilo alımına sebep olabilmektedir (Yücel, 2008). Eşi ölmüş veya boşanmış bireylerin stres, yalnızlık gibi psikolojik etkenlerin etkisi altında daha fazla yemek yeme alışkanlığı kazanması beklenen bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır. Eşi ölmüş veya boşanmış olanların hem evlilere hem de bekarlara göre obezite oranının daha fazla olduğunu gösteren çalışmalar bu bulguyu destekler niteliktedir (Çayır vd., 2011).

3.4. Obezite ve Çocuk Sayısı İlişkisi

Literatürde sahip olunan çocuk sayısı obezite için bir risk faktörü olarak görülmektedir. Kadınların doğum sayılarının artması ve doğumlar arası sürenin kısılması hamilelik döneminde ve sonrasında aldıkları fazla kilolar, kadınların ilerleyen yaşlarda obeziteye yakalanma ihtimalini artırmaktadır (Zehra & Şahin, 2018).

Ülkemizde yapılan çalışmalarda, obezite görülme sıklığı ile çocuk sayısı arasında pozitif bir ilişki görülmektedir. Ankara ilinde yapılan bir çalışmada, hiç çocuğu olmayanların %12,6'sı, 1 çocuğu olanların %32,6'sı, 2 çocuğu olanların %32,5'i, 3 ve daha fazla çocuğu olanların %48,2'si obez olarak kaydedilmiştir (Çayır vd., 2011). Ayrıca, özellikle üçüncü çocuktan sonraki doğumların kadınlarda belirgin şekilde BKİ değerlerinde artışa sebebiyet verdiği sonucuna ulaşılmıştır (Doğan, Sayiner & Tanır, 2018).

3.5. Obezite ve Eğitim İlişkisi

Sağlıklı ve dengeli beslenmenin en önemli hususlarından birisi, DSÖ'nün de tavsiye ettiği üzere günlük en az 400 gram (5 parça, pay, lokma) düzenli meyve ve sebze tüketmektir. Tüm OECD ülkelerinde, yüksek eğitim seviyesine sahip olan bireylerin günlük düzenli meyve ve sebze tüketiminin düşük eğitim seviyesindeki bireylere kıyasla oldukça fazla olduğu görülmektedir. Ayrıca, tüm AB ülkelerinde yüksek eğitim seviyesine sahip olan bireylerin haftalık en az 150 dakika fiziksel aktivite yapma alışkanlığı daha fazla gözlenmiştir. Daha net rakamlarla ifade etmek gerekirse, 2019 yılı verilerine göre yüksek eğitim seviyesine sahip olan bireylerin %42'si haftalık en az 150 dakika fiziksel aktivite yaparken, bu oran düşük eğitim seviyeli grupta %27 olarak ölçülmüştür. Eğitim düzeyinin bu iki faktörle ilişkisinin de bir sonucu olarak, AB ülkelerinde fazla kilolu ve obezite oranı ortalaması, yüksek eğitim seviyesine sahip olan bireylerde %44,3 iken, bu oran düşük eğitim seviyesine sahip olan bireylerde %56,3 olarak kaydedilmiştir (OECD, 2022). Dolayısıyla, eğitim seviyesi arttıkça obezite oranının düşmesi, yüksek eğitim gruplarında sağlıklı beslenme alışkanlıklarının ve hareketli yaşam tarzının daha yaygın olmasıyla açıklanabilmektedir.

Ülkemizde yapılan çalışmalar incelendiğinde, birçok ülkedeki sonuçlara benzer şekilde eğitim düzeyi ile obezite oranı arasında anlamlı ve negatif bir ilişkinin varlığı ortaya konmuştur (Çayır vd., 2011; Karaoğlan & Tansel, 2018). Diğer bir ifadeyle, bireylerin eğitim düzeyi arttıkça, obezitenin görülme olasılığı azalmaktadır. Daha da önemlisi, örneğin Karaoğlan & Tansel (2018)'in çalışmasında fazla kilolu ve obeziteye yakalanma riskini düşüren en önemli değişkenin eğitim seviyesi olduğu gözlenmiştir.

3.6. Obezite ve Çalışma Durumu İlişkisi

Obezite ile çalışma durumu arasında çift yönlü bir ilişki söz konusudur. Bireylerin obez olma durumu işgücüne dahil olmalarını etkilerken, çalışma durumları da (işsiz, işveren, emekli, öğrenci, ev hanımı) BKİ değerlerini etkilemektedir.

Obez bireylerin daha az verimli olduğu düşüncesiyle işverenler, obez bireyleri istihdam etmeme eğilimindedir. Ayrıca, işgücüne dahil olamayan bireylerin düzenli ve yeterli bir geliri olmadığından ağırlıklı olarak düşük kaliteli gıdaları tüketmeleri obezite riskini arttırmaktadır. Dolayısıyla, obezite ile işgücüne dahil olma arasında anlamlı ve negatif yönlü bir ilişki vardır (Morris, 2007). Ülkemizde yapılan bir çalışmada, obezite sorununun özellikle kadınların

çalışma hayatını etkilediği ve obez kadınların sadece %16'sının istihdam edildiği tespit edilmiştir (Tirgil, 2021).

İlişkinin diğer yönü incelendiğinde, insanların işgücüne dahil olup olmama durumu, çalışma hayatındaki konumları ve meslek gruplarının da kilo alımı üzerinde etkisi vardır. Öncelikle, çalışanların çalışmayanlara göre obeziteye yakalanma ihtimalinin daha az olduğu değerlendirilmektedir (Hamurcu, 2014). Bununla birlikte, öğrenciler, çalışanlar, ev hanımları, emekliler üzerine yapılan araştırmalarda, meslek gruplarına göre bireylerin BKİ değerlerinde istatistiki olarak anlamlı farklılıklar olduğu ortaya konmuştur. Ev hanımları ile emeklilerde obezite görülme oranının yüksek, öğrencilerde ise düşük olduğu saptanmıştır (Işık vd., 2013).

Öte yandan, çalışma hayatının modernleşmesi ve iş yerlerinde teknoloji kullanımının yaygınlaşması, bireylerin daha az enerji harcamasına, dolayısıyla daha fazla kilo alımına sebep olmaktadır. Özellikle masa başı işlerde çalışan bireylerin daha az hareketli olmaları fazla kilo ve obezite ile ilişkilendirilmektedir (Aylaz vd., 2016; Erdoğan, Certel & Güvenç, 2011).

3.7. Obezite ile Gelir Düzeyi İlişkisi

Gelir ile obezite arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan çalışmalar incelendiğinde, birbiriyle zıt iki yaklaşımın olduğu görülmektedir. Bu yaklaşımlardan ilki, artan gelirle birlikte insanların gıdaya daha kolay ulaşması, gıda erişebilirliğinin artmasıyla da daha rahat mal ve ürün satın alabilmesidir (Lakdawalla & Philipson, 2002). Bu görüşe göre, bireylerin gelir düzeyindeki bir artış, ortaya çıkan "gelir etkisi"yle birlikte gıda tüketimlerini arttırmakta, dolayısıyla fazla kilolu ve obez olma risklerini de yükseltmektedir (Mavromaras, 2008).

Diğer bir görüşe göre, teknolojik ilerlemelerin yanı sıra gıda endüstrisindeki gelişmeler tuz, şeker ve yağ oranı yüksek, fazla kalorili ve sağlıksız gıdaların arzını arttırırken, fiyatlarını da düşürmüştür. Bu durum, düşük gelir grubunda yer alan bireylerin tüketim kalıplarında bu tür gıdaların ağırlık kazanmasına neden olmuştur. Dolayısıyla, sağlıksız olmakla birlikte bu görece ucuz gıdaları tercih eden düşük gelir grubundaki bireylerde obezite daha yaygın görülmektedir (Drewnowski & Specter, 2004). Ayrıca bu görüş, gelir düzeyi azaldıkça, sebze tüketiminin azaldığını, bununla birlikte yağ ve karbonhidrat tüketiminin ise arttığını savunarak, gelir düzeyi ile obezite arasında ters yönlü bir ilişki olduğunu iddia etmektedir (García-Álvarez vd., 2007).

Obezite ile gelir arasındaki ilişkiyi açıklamaya çalışan bu iki zıt görüş, aslında obezite ile gelir arasında çok daha farklı ve şartlara göre değişen bir ilişki olduğunu ortaya koyan yeni bir görüşü doğurmaktadır. Bu görüş ise, belli bir gelir düzeyine kadar obezite ile gelir arasında pozitif ilişki olduğu, belli bir gelir düzeyinden sonra ise bu ilişkinin negatife döndüğü yönündedir. Obezite ile gelir arasındaki bu tür bir ilişki yapısı aslında Laffer Eğrisi gibi (ters U) iktisatçıların çok da iyi bildiği bir etkileşim biçimini anımsatmaktadır. Dolayısıyla, obezite ile gelir arasındaki ilişki, araştırmanın yapıldığı ülkenin, şehrin veya belli bir bölgenin gelişmişlik düzeyi ve refah seviyesinden etkilenmektedir. Gelişmiş ülkelerde bireylerin gelir seviyesi arttıkça, obezite görülme oranının düşmesi, az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde ise bireylerin gelir seviyesi arttıkça, obezite görülme oranının yükselmesi beklenmektedir.

Türkiye özelinde yapılan çalışmaların çoğunda, gelir ile obezite arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki tespit edilmiştir (Erem, 2015; İpek, 2019; Karaoğlan & Tansel, 2018; Sipahi, 2020). Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede yüksek gelir gruplarında daha yüksek BKİ oranlarının elde



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

edilmesi şaşırtıcı bir sonuç değildir. Öte yandan, sayısı az olmakla birlikte ölkemizde yapılan bazı araştırmalarda ise gelir düzeyi ile obezite arasında negatif bir ilişki gözlenmiştir (Çayır vd., 2011).

4. Veri ve Yöntem

Çalışma kapsamında uygulanan anket çalışması, konu ile ilgili literatür incelenip, TÜİK Sağlık İstatistikleri Grup Başkanlığı uzmanlarının da görüşleri de alınarak araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. Anket çalışmasının sağlık açısından değerlendirilmesi ve doğru bir şekilde uygulanması için çalışmaya başlamadan önce bir aile hekimi uzmanı ile bir uzman diyetisyene başvurulmuştur. Bu uzmanların öneri ve tavsiyeleri göz önünde bulundurularak, onayları temin edilmiştir.

Anket çalışması, Kahramanmaraş'ın en büyük iki ilçesi olan Dulkadiroğlu ve Onikişubat İlçe Sağlık Müdürlüğüne Bağlı Aile Sağlığı Merkezlerine kayıtlı, 18 yaş ve üstü, gönüllü olarak araştırmaya katılmayı kabul eden kişilerle 25 Mayıs-25 Haziran 2021 tarihleri arasında gerçeşleştirilmiştir. 2021 yılı verilerine göre Dulkadiroğlu ve Onikişubat İlçe nüfusları sırasıyla 223.532 ve 448.317 kişi olup (TÜİK, 2022), 671.849 kişiden oluşan ana kütlede %95'lik güven düzeyi ve %5'lik hata payıyla elde edilecek örnekleme hacminin en az 384 kişi olması gerekirken, örneklemin ana kütleli temsil gücünü yüksek kılmak amacıyla bu çalışma 551 kişiye uygulanmıştır.

Herhangi bir hastalığı veya sağlık problemine bakılmaksızın tamamen rastgele seçilen bireyler, aydınlatılmış onam formları alınarak çalışmaya dahil edilmiştir. Fazla kilolu olma ve obezite hastalığının sosyal, ekonomik, psikolojik ve davranışsal faktörlerini belirlemeye ve etkilerini ortaya koymayı amaçlayan anket çalışması 20 sorudan oluşmaktadır. Bu araştırmada, anket sorularından sadece bireylerin sosyoekonomik ve demografik özelliklerini ortaya çıkaranlar kullanılmış ve veriler IBM SPSS Statistics (v23) programı ile analiz edilmiştir.

Anket çalışmasında kullanılan değerkenlerin frekans analizi ve BKİ verilerine dair istatistikler Tablo 1'de sunulmuştur. Değerkenlere ait verilerin normal dağılıp, dağılmadığına ilişkin Normallik Analizi yapılmıştır. Gözlem sayısı 50'nin üzerinde olduğu için Kolmogorov-Smirnov istatistiği temel alınmış olup, tüm değerkenlerin p değerleri; $p=0,05$ 'in altında olduğu için verilerin normal dağılmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Değerkenlere ait veriler normal dağılım özelliği göstermediği için Non-Parametrik testler yardımıyla analizler gerçeşleştirilmiştir.

Bir değerkene ait verilerin normal dağılmadığı durumda, bu değerkene ait ortalama değerlerin 2 grup arasında istatistiki olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini test etmek için Mann-Whitney Testi kullanılmıştır. Ayrıca, 3 ve daha fazla grup olduğu durumlarda grup ortalamaları arasındaki farklılığın anlamlılığını test etmek amacıyla Kruskal Wallis-H Testine başvurulmuştur. Verileri normal dağılmayan 2 sıralı değerken arasındaki ilişkiyi ölçmek için non-parametrik ilişki katsayısı olan Spearman Rho kullanılmıştır.

Tablo 1: Değişkenlerin Frekans Analizi ve BKİ Verileri

Değişken	Kategori	Total n (%)		Ortalama BMI	Güven Aralığı	Standart Sapma
Cinsiyet	Erkek	243	44,1	27,18	26,66 - 27,71	4,17
	Kadın	308	55,9	25,90	25,29 - 26,50	5,38
	Toplam	551	100,0			
Yaş	18-29	216	39,2	23,84	23,31 - 24,37	3,94
	30-39	170	30,9	26,90	26,28 - 27,52	4,10
	40-49	93	16,9	28,97	28,03 - 29,91	4,56
	50 ve üstü	72	13,1	30,08	28,78 - 31,38	5,53
	Toplam	551	100,0			
Medeni Hal	Hiç Evlenmedi	220	39,9	23,77	23,27 - 24,27	3,76
	Evli	305	55,4	28,19	27,67 - 28,72	4,66
	Boşanmış	14	2,5	27,36	23,32 - 31,39	6,99
	Eşi Ölmüş	12	2,2	30,93	28,08 - 33,77	4,48
	Toplam	551	100,0			
Çocuk	0	264	47,9	24,19	23,71 - 24,68	4,02
	1	67	12,2	26,97	26,05 - 27,89	3,75
	2	108	19,6	28,06	27,18 - 28,94	4,61
	3	74	13,4	29,36	28,28 - 30,44	4,65
	4	20	3,6	31,34	28,57 - 34,11	5,93
	5 ve üstü	18	3,3	31,41	28,80 - 34,01	5,07
	Toplam	551	100,0			
Eğitim	Bir Okul Bitirmedi	13	2,4	28,15	24,27 - 32,04	6,43
	İlkokul	36	6,5	30,73	28,45 - 33,01	6,73
	İlköğretim	49	8,9	28,48	26,86 - 30,10	5,63
	Lise	126	22,9	25,81	24,98 - 26,64	4,73
	Üniversite	280	50,8	25,72	25,21 - 26,23	4,34
	Yüksek Lisans/Doktora	47	8,5	26,82	25,82 - 27,82	3,40
	Toplam	551	100,0			
Çalışma Durumu	İşsiz	30	5,4	24,82	23,33 - 26,30	3,97
	Emekli	25	4,5	30,18	28,01 - 32,35	5,25
	Düzenli Ücretli	299	54,3	26,29	25,83 - 26,74	4,02
	Kendi Hesabına veya Ücretsiz Aile İşçisi	8	1,5	25,69	23,14 - 28,24	3,05
	İş Veren	29	5,3	27,24	25,81 - 28,67	3,75
	Ev Hanımı	72	13,1	30,70	29,29 - 32,10	5,98
	Öğrenci	88	16,0	22,93	22,05 - 23,82	4,19
	Toplam	551	100,0			
Gelir	3.800 TL'den Az	111	20,1	25,78	24,80 - 26,75	5,19
	3.800 ve 4.999 TL	78	14,2	26,32	25,20 - 27,45	4,98
	5.000 ve 6.999 TL	136	24,7	26,44	25,59 - 27,28	4,98
	7.000 ve 9.999 TL	90	16,3	27,43	26,44 - 28,42	4,73
	10.000 TL'den Fazla	136	24,7	26,49	25,70 - 27,29	4,67
	Toplam	551	100,0	27,18		4,17

5. Bulgular

Katılımcıların %38,1'inin fazla kilolu, %20,2'inin ise obez statüsünde oldukları gözlenmiş olup, araştırma grubundaki fazla kilolu ve obez oranı %58,3'tür. Aynı oranın, Türkiye geneli için yapılan bir çalışmada (İşeri & Arslan, 2009) %56 olarak bulunması, mevcut çalışmanın ülke geneli oranlarına yakın sonuçlar verdiği biçiminde yorumlanabilir.

Çalışmaya katılan bireylerin %44,1'i erkek, %55,9'u kadındır. Erkeklerin ortalama BKİ'si 27,2 iken, kadınların BKİ'si 25,9 olarak hesaplanmıştır. Başka bir ifadeyle, erkeklerin BKİ değerleri ortalaması kadınların kilo ortalamasına göre %4,96 daha yüksektir. BKİ sınıflamasına göre cinsiyetler değerlendirildiğinde, düşük kilolu ve normal kilolu bireyler içerisinde kadınların ağırlıklı olduğu görülmektedir. Öte yandan, fazla kilolu ve obez bireyler içerisinde ise cinsiyetler açısından önemli bir farkın görülmediği anlaşılmaktadır.

Tablo 2.1: Obezite ve Cinsiyet İlişkisi

Cinsiyet	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
Erkek	5	27,8	68	32,1	117	55,7	53	47,7
Kadın	13	72,2	144	67,9	93	44,3	58	52,3
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Araştırma kapsamında, "H1₀: BKİ değerleri cinsiyetler arasında (aynıdır) farklılık göstermemektedir." hipotezi test edilmiştir. Normal dağılım özelliği göstermeyen verilere uygulanan Mann-Whitney Testi'nin anlamlılık değeri; p=0,05'in altında olduğu için H1₀ reddedilmiştir. Dolayısıyla, erkeklerin BKİ değerleri kadınlara kıyasla istatistiki olarak anlamlı bir şekilde yüksek bulunmuştur.

Tablo 2.2: Obezite ve Yaş İlişkisi

Yaş	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
18-29	16	88,9	128	60,4	60	28,6	12	10,8
30-39			56	26,4	80	38,1	34	30,6
40-49			18	8,5	41	19,5	34	30,6
50 ve üstü	2	11,1	10	4,7	29	13,8	31	27,9
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Çalışma kapsamında kişilerin yaşları sorulmuş ve küçükten büyüğe sıralama ölçeğinde bireyler 4 grupta sınıflandırılmıştır. Yaş gruplarının ortalama BKİ değerleri incelendiğinde ise 18-29 yaş grubunun ortalama BKİ değerinin (23,8) normal kilolu BKİ sınıflamasında, 30-39 yaş grubunun ortalama BKİ değeri (26,9) ile 40-49 yaş grubunun ortalama BKİ değerinin (29,0) fazla kilolu BKİ sınıflamasında, 50 ve büyük yaş grubunun ortalama BKİ değerinin (30,1) obez BKİ sınıflamasında yer aldığı görülmektedir.

Ayrıca, "H2₀: Kişilerin yaşı ile BKİ değerleri arasında bir ilişki yoktur." hipotezi test edilmiş olup, normal dağılım özelliği göstermeyen verilere uygulanan nonparametrik korelasyon analizinin anlamlılık değeri p=0,05'in altında olduğu için H2₀ reddedilmiştir. Bununla birlikte, yaş ile BKİ

değişkeni arasındaki ilişkinin gücü ve yönünün belirlenmesi için nonparametrik ilişki katsayısı olan Spearman's rho bakılmış olup, $r_{\text{spearman}} = 0,521$ bulunmuştur. Kişilerin yaşı ile BKİ değerleri arasında istatistiki olarak anlamlı, güçlü düzeyde ve pozitif yönde bir ilişki bulunmuştur. Ayrıca, kadınların yaşı ile BKİ değerleri arasındaki ilişkinin ($r_{\text{spearman}} = 0,560$), erkeklerin yaşı ile kilosu arasındaki ilişkiden ($r_{\text{spearman}} = 0,358$) daha güçlü olduğu görülmüştür. Özetle, erkeklere kıyasla kadınlarda daha etkili görünmekle birlikte, insanların yaşlandıkça, BKİ değerlerinin arttığı gözlenmektedir.

Tablo 2.3: Obezite ve Medeni Hal İlişkisi

Medeni Hali	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
	Hiç Evlenmedi	16	88,9	134	63,2	59	28,1	11
Evli	2	11,1	72	34,0	140	66,7	91	82,0
Boşanmış			5	2,4	7	3,3	2	1,8
Eşi Ölmüş			1	0,5	4	1,9	7	6,3
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Obezite ile medeni durum ilişkisi incelendiğinde, hiç evlenmemişlerin ortalama BKİ değeri 23,8, evlilerin 28,2, boşanmışların 27,4, eşi ölmüş olanların 30,1 olarak hesaplanmıştır. BKİ sınıflamasına göre medeni durum değerlendirildiğinde, düşük kilolu bireyler içerisinde hiç evlenmemişlerin çok yüksek bir orana sahip olduğu görülmektedir. Öte yandan, obez bireyler içerisinde ise evli olanların ağırlıklı olduğu gözlenmiştir. Çalışma kapsamında, "H₃₀: Kişilerin BKİ değerleri medeni durumlarına göre farklılık göstermemektedir" hipotezi test edilmiştir. Normal dağılım özelliği göstermeyen verilere uygulanan Kruskal-Wallis H Testi'nin anlamlılık değeri; $p=0,05$ 'in altında olduğu için H₃₀ reddedilmiştir. Kruskal-Wallis H Testi, medeni hal grupları arasında en az bir tanesinin ortalama BKİ değerlerinin diğerlerinden farklı olduğunu ortaya koymuştur. Hangi medeni hal grubunun diğerlerinden farklılaştığını anlamak için yapılan Post-Hoc Testi sonuçlarına göre, hiç evlenmemişlerin ortalama BKİ değerleri, evli olanlara ve eşi ölmüş olanlara kıyasla istatistiki olarak anlamlı bir şekilde düşüktür.

Tablo 2.4: Obezite ve Çocuk İlişkisi

Çocuk	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
	0	16	88,9	150	70,8	82	39,0	17
1			19	9,0	34	16,2	14	12,6
2	1	5,6	26	12,3	49	23,3	32	28,8
3	1	5,6	12	5,7	34	16,2	27	24,3
4			4	1,9	4	1,9	12	10,8
5 ve üstü			1	0,5	7	3,3	9	8,1
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Hiç çocuğu olmayanların ortalama BKİ değerleri 24,2 iken, 1 çocuğu olanların 27,0, 2 çocuğu olanların 28,1, 3 çocuğu olanların 29,4, 4 çocuğu olanların 31,3, 5 ve daha fazla çocuğu olanların ise 31,4'tür. "H₄₀: Kişilerin çocuk sayısı ile BKİ değerleri arasında bir ilişki yoktur."

hipotezi test edilmiştir. Normal dağılım özelliği göstermeyen verilere uygulanan nonparametrik korelasyon analizinin anlamlılık değeri $p=0,05$ 'in altında olduğu için H_0 reddedilmiştir. Çocuk sayısı ile BKİ değişkeni arasındaki ilişkinin gücü ve yönünün belirlenmesi için nonparametrik ilişki katsayısı olan Spearman's rho bakılmış olup, $r_{\text{spearman}} = 0,507$ bulunmuştur. Kişilerin çocuk sayısı ile BKİ değerleri arasında istatistiki olarak anlamlı, güçlü düzeyde ve pozitif yönde bir ilişki vardır. Bu ilişkinin özellikle kadınlarda daha da güçlü ($r_{\text{spearman}} = 0,610$) olduğu gözlenmiştir. Dolayısıyla, kadınlarda daha belirgin olmak üzere bireylerin çocuk sayısı arttıkça, BKİ değerlerinin de arttığını söylemek mümkündür.

Araştırma sonuçlarına göre, bireylerin eğitim düzeyleri 6 kategoride sınıflandırılmış olup, hiçbir grubun ortalama BKİ değeri düşük kilolu veya normal kilolu BKİ sınıflamasında değildir. Üniversite (BKİ: 25,72), lise (BKİ: 25,82), yüksek lisans/doktora (BKİ: 26,82), bir okul bitirmedi (BKİ: 28,15) ve ilköğretim (BKİ: 28,48) eğitim kategorilerinin hepsinin ortalama BKİ değerleri fazla kilolu (BKİ 25 - 29,9) sınıflamasında yer alırken, ilkokul mezunu olan bireylerin ortalama BKİ değerleri (BKİ: 30,73) obez (BKİ > 30) sınıflamasındadır.

Tablo 2.5: Obezite ve Eğitim Durumu İlişkisi

Eğitim	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
Bir Okul Bitirmedi	1	5,6	4	1,9	3	1,4	5	4,5
İlkokul	1	5,6	9	4,2	8	3,8	18	16,2
İlköğretim	3	16,7	10	4,7	20	9,5	16	14,4
Lise	5	27,8	55	25,9	43	20,5	23	20,7
Üniversite	8	44,4	119	56,1	112	53,3	41	36,9
Yüksek Lisans/Doktora			15	7,1	24	11,4	8	7,2
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Bununla birlikte, " H_0 : Kişilerin eğitim durumu ile BKİ değerleri arasında bir ilişki yoktur." hipotezi test edilmiş olup, nonparametrik korelasyon analizinin anlamlılık değeri $p=0,05$ 'in altında olduğu için H_0 reddedilmiştir. Kişilerin eğitim durumu ile BKİ değerleri arasında istatistiki olarak anlamlı, zayıf düzeyde ve negatif yönde bir ilişki ($r_{\text{spearman}} = -0,132$) vardır. Ancak, cinsiyetlere göre eğitim durumu ile BKİ değerleri arasındaki ilişkiye bakıldığında farklılıklar görülmektedir. Eğitim durumu ile BKİ değerleri arasında erkeklerde istatistiki olarak anlamlı ($p = 0,181$) bir ilişki bulunamazken, kadınlarda istatistiki olarak anlamlı ($p = 0,000$) orta düzeyde ve negatif yönde bir ilişki ($r_{\text{spearman}} = -0,340$) gözlenmiştir. Başka bir ifadeyle, kadınların eğitim durumu arttıkça, BKİ değerlerinin azaldığı görülmüştür.

Çalışma durumlarına göre sınıflandırılan bireyler arasında ortalama en düşük BKİ değerine öğrenciler (BKİ: 22,9) sahip olurken, ev hanımı (BKİ: 30,7) ve emekliler (BKİ: 30,2) ortalama en yüksek BKİ değeriyle birlikte fazla kilolu (BKİ: 25 - 29,9) sınıflamasında konumlanmışlardır. Çalışma kapsamında, " H_0 : Kişilerin BKİ değerleri çalışma durumlarına göre farklılık göstermemektedir." hipotezi test edilmiş olup, uygulanan Kruskal-Wallis H Testi'nin anlamlılık değeri; $p=0,05$ 'in altında olduğu için H_0 reddedilmiştir. Kişilerin BKİ değerleri çalışma durumlarına göre farklılık göstermektedir.

Tablo 2.6: Obezite ve Çalışma Durumu İlişkisi

Çalışma Durumu	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
	İşsiz	1	5,6	17	8,0	10	4,8	2
Emekli	1	5,6	2	0,9	10	4,8	12	10,8
Düzenli Ücretli	4	22,2	118	55,7	127	60,5	50	45,0
Kendi Hesabına veya Ücretsiz			2	0,9	5	2,4	1	0,9
İş Veren			8	3,8	14	6,7	7	6,3
Ev Hanımı			12	5,7	25	11,9	35	31,5
Öğrenci	12	66,7	53	25,0	19	9,0	4	3,6
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Çalışma grupları arasında hangisinin diğerlerinden farklılaştığını anlamak için yapılan Post-Hoc Testi sonuçlarına göre; öğrencilerin ortalama BKİ değerleri, emeklilere, düzenli ücretli olanlara, işverenlere ve ev hanımlarına kıyasla istatistiki olarak anlamlı bir şekilde düşüktür. Öte yandan, çalışma grupları arasında BKİ: 30,7 ile en yüksek BKİ değerlerine sahip olan ev hanımlarının ortalama BKİ değerleri, işsizlerden, düzenli ücretlilerden ve işverenlerden istatistiki olarak anlamlı bir şekilde yüksektir. Son olarak, emeklilerin ortalama BKİ değerlerinin (BKİ: 30,18), işsizlerden (BKİ: 24,82) ve düzenli ücretlilerden (BKİ: 26,29) istatistiki olarak anlamlı bir şekilde yüksek olduğu gözlenmiştir.

Tablo 2.7: Obezite ve Gelir Düzeyi İlişkisi

Gelir	Düşük Kilolu BKİ < 18,5 n (%)		Normal Kilolu BKİ 18,5 - 24,9 n (%)		Fazla Kilolu BKİ 25 - 29,9 n (%)		Obez BKİ > 30 n (%)	
	3.800 TL'den Az	7	38,9	43	20,3	43	20,5	18
3.800 ve 4.999 TL	4	22,2	32	15,1	27	12,9	15	13,5
5.000 ve 6.999 TL	2	11,1	59	27,8	46	21,9	29	26,1
7.000 ve 9.999 TL	1	5,6	28	13,2	39	18,6	22	19,8
10.000 TL'den	4	22,2	50	23,6	55	26,2	27	24,3
Toplam	18	100,0	212	100,0	210	100,0	111	100,0

Anket soruları kapsamında kişilere hanelerinin aylık ortalama geliri sorulmuş, yüzdeler dilimleri (yaklaşık %20) birbirine yakın olacak şekilde sıralama ölçeğinde bireyler 5 grupta sınıflandırılmıştır. Gelir düzeyi gruplarının ortalama BKİ değerleri incelendiğinde, belli bir seviyeye kadar gelir arttıkça BKİ değerlerinin arttığı görülmekle birlikte, yüksek gelir grubunda BKİ değerlerinin tekrar düşüş eğilimine geçtiği gözlenmektedir.

Öte yandan, "H₇₀: Kişilerin ortalama aylık geliri ile BKİ değerleri arasında bir ilişki yoktur." hipotezi test edilmiş olup, nonparametrik korelasyon analizinin anlamlılık değeri p=0,05'in altında olduğu için H₇₀ reddedilmiştir. Gelir ile BKİ değişkeni arasındaki ilişkinin gücü ve yönünün belirlenmesi için nonparametrik ilişki katsayısı olan Spearman's rho bakılmış olup, $r_{\text{spearman}} = 0,084$ bulunmuştur. Dolayısıyla, gelir ile BKİ değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı, pozitif yönde ancak çok zayıf düzeyde bir ilişki bulunmuştur.

Öte yandan, cinsiyetlere göre gelir ile BKİ değişkeni arasındaki ilişki incelendiğinde farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Kadınların ortalama aylık geliri ile BKİ değerleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamazken, erkeklerde ise anlamlı, pozitif yönde ancak zayıf ($r_{\text{Spearman}} = 0,135$) bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Özetle, çok yüksek gelir grubu hariç olmak üzere, erkeklerin gelirlerinin çok düşük gelir grubundan orta ve yüksek gelir gruplarına doğru yükseldikçe BKİ değerlerinin arttığı gözlenmektedir.

6. Sonuç ve Tartışma

Aşırı, düzensiz ve sağlıksız beslenme alışkanlığı, yetersiz fiziksel aktivite, hormonal bozukluklar, genetik faktörler, psikolojik etmenler ve kullanılan ilaçlar ile çevresel faktörler 21. yy.'ın en önemli hastalıkları arasında sayılan ve DSÖ tarafından salgın olarak nitelendirilen fazla kilolu ve obez olmaya yol açmaktadır. Küresel bir sağlık problemi olan obeziteyle birçok ülke mücadele etmesine rağmen obezite problemi her geçen gün artmaktadır. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de obezite oranları ciddi bir artış eğilimindedir. Türkiye'de 15 yaş ve üstü bireylerde obezite oranı 2008 yılında %15,2 seviyesinde iken, bu oran 2019 yılında %21,1'e yükselmiştir (TÜİK, 2020).

Bireylerin fazla kilolu veya obez statüsünde olmalarını etkileyen bir dizi sosyoekonomik değişken bulunmakta olup, bu çalışmada cinsiyet, yaş, medeni durum, çocuk sayısı, eğitim düzeyi, çalışma durumu ve gelir seviyesi değişkenlerinin obezite ile ilişkisi araştırılmıştır.

Araştırma sonucunda katılımcıların %38,1'inin fazla kilolu, %20,2'inin ise obez oldukları gözlenmiş olup, araştırma grubundaki fazla kilolu ve obez oranı %58,3 olarak tespit edilmiştir. 2019 yılı verilerine göre bu oran Türkiye'de %56,1 olarak kaydedilmiş olup (TÜİK, 2020), bu çalışmanın sonuçları ile ülkemiz ortalamasının birbirine yakın olduğu görülmüştür. Çalışmaya katılan bireylerin cinsiyet gruplarına göre BKİ değerleri incelendiğinde, erkeklerin BKİ değerleri kadınlara kıyasla istatistiki olarak anlamlı bir şekilde yüksek bulunmuştur. Bu bulgunun ülkemiz özelinde yapılan birçok çalışmayla örtüşmediği gözlenmiştir.

İnsanların yaşlandıkça, BKİ değerlerinin arttığı ve bu pozitif ilişkinin kadınlarda daha belirgin olduğu gözlemlenmiş olup, literatürdeki birçok çalışma da bu ilişkiyi doğrular niteliktedir (İşeri & Arslan, 2009; Çayır vd., 2011; Kayar & Semra, 2013).

Bireylerin medeni halleri değerlendirildiğinde; hiç evlenmemişlerin ortalama BKİ değerleri, evli ve eşi ölmüş olanlara göre istatistiki olarak anlamlı bir şekilde düşüktür. Evlilerin bekarlara göre daha yüksek BKİ değerlerine sahip olması ile eşi ölmüş veya boşanmış olanlarda hem evlilere hem de bekarlara göre obezite riskinin daha fazla olması gibi bulgular daha önceki çalışmalar ortaya konmuş olup (Beyaz & Koç, 2011; Çayır vd., 2011; Kalkavan vd., 2016; Kaner vd., 2017), bu araştırmanın obezite ve medeni durum arasındaki ilişki bulguları, mevcut çalışmalarını destekler niteliktedir.

Kişilerin çocuk sayısı ile BKİ değerleri arasında pozitif yönde bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin özellikle kadınlarda daha da güçlü olduğu hesaplanmıştır. Dolayısıyla, kadınlarda daha belirgin olmak üzere bireylerin çocuk sayısı arttıkça, BKİ değerleri de artmaktadır. Bu bulgu daha önce yapılan birçok çalışmayla örtüşmektedir (Çayır vd., 2011; Doğan vd., 2018).

Eğitim durumu ile BKİ değerleri arasında erkeklerde istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunmazken, kadınlarda orta düzeyde ve negatif yönde bir ilişki tespit edilmiştir. Başka bir ifadeyle, kadınların eğitim durumu arttıkça, BKİ değerleri azalmaktadır. Literatürdeki çalışmalar, dünya genelinde ve ülkemizde eğitim düzeyi ile obezite oranı arasında anlamlı ve negatif bir ilişkinin varlığını ortaya koymakta olup (OECD, 2022; Karaoğlu & Tansel, 2018), bu çalışmanın literatürden farklılaştığı nokta eğitim düzeyi ile obezite arasındaki ters yönlü ilişkiyi sadece kadınlar özelinde bulmasıdır.

Çalışma durumlarına göre sınıflandırılan bireyler arasında öğrencilerin ortalama BKİ değerleri, emeklilere, düzenli ücretli olanlara, işverenlere ve ev hanımlarına kıyasla istatistiki olarak anlamlı bir şekilde düşük bulunmuştur. Öte yandan, çalışma grupları arasında en yüksek BKİ değerlerine sahip olan ev hanımlarının ortalama BKİ değerleri, işsizlerden, düzenli ücretlilerden ve işverenlerden istatistiki olarak anlamlı bir şekilde yüksektir. Emeklilerin ortalama BKİ değerlerinin, işsizlerden ve düzenli ücretlilerden yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Mevcut literatürde bireylerin çalışma durumlarının BKİ değerleri üzerinde etkisi olduğu ve meslek gruplarına göre bireylerin BKİ değerlerinde istatistiki olarak anlamlı farklılıklar gözlenmekte olup (Işık vd., 2013; Hamurcu, 2014), diğer çalışmalara paralel şekilde bu çalışma da çalışma durumunun obezitenin önemli bir belirleyicisi olduğuna işaret etmektedir.

Gelir ile BKİ değişkeni arasında istatistiki olarak anlamlı, pozitif yönde ancak çok zayıf düzeyde bir ilişki bulunmuştur. Cinsiyetlere göre gelir ile BKİ değişkeni arasındaki ilişki incelendiğinde farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Kadınların ortalama aylık geliri ile BKİ değerleri arasında istatistiki olarak anlamlı bir ilişki bulunamazken, erkeklerde ise pozitif yönde ancak zayıf düzeyde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Özetle, çok yüksek gelir grubu hariç olmak üzere, çok düşük gelir grubundan orta ve yüksek gelir gruplarına doğru yükseldikçe erkeklerin BKİ değerlerinin arttığı görülmüştür. Bu çalışmada, zayıf düzeyde de olsa gelir ile obezite arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişkinin tespit edilmesi, Türkiye özelinde yapılan diğer çalışmaların birçoğunu da destekler niteliktedir (Erem, 2015; İpek, 2019; Karaoğlu & Tansel, 2018; Sipahi, 2020).

Yapılan bu çalışma göstermiştir ki obezite ile sosyoekonomik değişkenler arasında önemli ilişkiler vardır. Dünyada en obez ülkeler arasında gösterilen ve obezite görülme sıklığı her geçen gün artan ülkemizin bir şehrinde yapılan bu çalışma da çağımızın en önemli halk sağlığı sorunu olarak nitelendirilen obezite gerçeğini bir kez daha ortaya koymuştur. Bireylerin sağlıklı bir yaşam sürebilmesi, kaynakların etkin kullanılması ile toplam verimliliğin ve refahın artırılması için söz konusu hastalıkla etkin bir şekilde mücadele edilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda, tıp, beslenme, fizyoloji, egzersiz ve spor, şehir planlama, psikoloji, davranışsal iktisat gibi birçok bilim dalının ilgi alanında yer alan obezite, disiplinler arası bir sorun olarak ele alınmalı ve ortak çalışmalarla çözümlenmelidir.

Sosyoekonomik faktörlerin obezite üzerindeki etkilerini araştırmaya çalışan bu çalışmanın mevcut literatüre katkı yapmakla birlikte bazı kısıtları bulunmaktadır. Bunlardan ilki, çalışmada kullanılan verilerin, tüm ülkeyi temsil eden bir veri seti olmamasıdır. Ayrıca, şehir merkezinde uygulanan anket çalışmamıza dahil olan bireyler kentsel yaşamın hareketsiz yaşam tarzı ve beslenme alışkanlıklarına sahip oldukları için kırsal nüfusta yaşayanlara kıyasla BKİ değerlerinin daha yüksek olduğu bilinmektedir. Öte yandan, Kahramanmaraş ili özelinde obezitenin belirleyenlerinin mikro ekonomik düzeyde analizini yapan ilk araştırma olma özelliği,



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

çalışmanın önemini arttırmaktadır. İkinci kısım, anket çalışması içeren tüm veri setlerinde söz konusu olan yanıt ve hatırlama yanlılığı (response and recall bias) sorununun göz önünde bulundurulması gerekliliğidir. Bu çerçevede, gelecek çalışmaların benzer anket soruları ile obezite ile sosyoekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi diğer iller için de araştırması literatüre katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Ali, A. T. & Crowther, N. J. (2010). Factors Predisposing to Obesity: A Review of the Literature: CPD. *South African Family Practice*, 52(3), 81-84.
- Aylaz, R., Sarıtaş, S. Ç., şanver, F. & Behice, E. (2016). Bir Halk Sağlığı Müdürlüğü Çalışanlarında Obezite ve Obeziteyi Etkileyen Faktörler. *Annals of Health Sciences Research*, 5(1), 16-22.
- Beyaz, F. B. & Koç, A. A. (2011). Antalya'da Obezite Yaygınlığı ve Düzeyini Etkileyen Sosyo-Ekonomik Değişkenler. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 11(21), 17-45.
- Çayır, A., Atak, N. & Köse, S. K. (2011). Beslenme ve Diyet Kliniğine Başvuranlarda Obezite Durumu ve Etkili Faktörlerin Belirlenmesi. *Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi Mecmuası*, 64(1), 13-19.
- Doğan, R., Sayiner, F. D. & Tanır, H. M. (2018). Aile Sağlığı Merkezine Başvuran Gebelerde Obezite Sıklığının ve Obezitenin Yaşam Kalitesine Etkisinin İncelenmesi. *Sağlık Bilimleri ve Meslekleri Dergisi*, 5(1), 16-23.
- Drewnowski, A. & Specter, S. E. (2004). Poverty And Obesity: The Role of Energy Density and Energy Costs. *The American Journal of Clinical Nutrition*, 79(1), 6-16.
- Erdoğan, M., Certel, Z. & Güvenç, A. (2011). Masa Başı Çalışanlarda Fiziksel Aktivite Düzeyi: Obezite ve Diğer Özelliklere Göre İncelenmesi (Akdeniz Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi Örneği). *Spor Hekimliği Dergisi*, 46(3), 97-107.
- Erem, C. (2015). Prevalence of Overweight and Obesity in Turkey. *IJC Metabolic & Endocrine*, 8, 38-41. doi: 10.1016/j.ijcme.2015.07.002
- EUROSTAT. (2022). *Sustainable Development in the European Union* (2022 Ed.). doi:10.2785/313289
- Finkelstein, E. A., daCosta DiBonaventura, M., Burgess, S. M. & Hale, B. C. (2010). The Costs of Obesity in the Workplace. *Journal of Occupational and Environmental Medicine*, 52(10), 971-976.
- García-Álvarez, A., Serra-Majem, L., Ribas-Barba, L., Castell, C., Foz, M., Uauy, R., Plasencia, A. & Salleras, L. (2007). Obesity and Overweight Trends in Catalonia, Spain (1992–2003): Gender and Socio-Economic Determinants. *Public Health Nutrition*, 10(11A), 1368-1378.
- Hamurcu, P. (2014). *Obez Bireylerde Benlik Saygısı ve Beden Algısının Değerlendirilmesi*. İstanbul Bilim Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü.



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

- İpek, E. (2019). Türkiye’de Obezitenin Sosyoekonomik Belirleyicileri. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, (25), 57-70.
- İşeri, A. & Arslan, N. (2009). Obesity in Adults in Turkey: Age and Regional Effects. *The European Journal of Public Health*, 19(1), 91-94.
- Işık, E., Kanbay, Y., Aslan, Ö., Işık, K. & Çınar, S. (2013). *Aile Hekimliği Birimine Başvuran Bireylerde Obezite Sıklığı ve İlişkili Etmenler: Artvin Örneği*.
- Kabayel, M. & Doğan, A. (2018). Evaluations on Obesity and External Costs. *1st International Congress of Political, Economic and Financial Analysis*, Aydın.
- Kahraman, Ç. (2018). *Üniversite Öğrencilerinde Beslenme Alışkanlıkları ve Obezite Riski: Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi Örneği*. Doktora Tezi, Namık Kemal Üniversitesi.
- Kalkavan, A., Özkara, A. B., Alemdağ, C. & Çavdar, S. (2016). Akademisyenlerin Fiziksel Aktiviteye Katılım Düzeyleri ve Obezite Durumlarının İncelenmesi. *International Journal of Sport Culture and Science*, 4(Special Issue 1), 329-339.
- Kaner, G., Kürklü, N. S., Adıgüzel, K. T. & Koyu, E. B. (2017). İzmir’de Beslenme ve Diyet Polikliniğine Başvuran Kadınlarda Obezite Prevalansı ve İlişkili Risk Faktörlerinin Belirlenmesi. *Pamukkale Tıp Dergisi*, 10(3), 250-257.
- Karaoğlan, D. & Tansel, A. (2018). Determinants of Body Mass Index in Turkey: A Quantile Regression Analysis from a Middle Income Country. *Bogazici Journal: Review of Social, Economic & Administrative Studies*, 32(2).
- Kayar, H. & Semra, U. (2013). Çağımızın Hastalığı Obezite ve Tedavisi. *Mersin Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 6(2).
- Lakdawalla, D. N. & Philipson, T. (2002). *The Growth of Obesity and Technological Change: A Theoretical and Empirical Examination*. National Bureau of Economic Research Cambridge, Mass., USA.
- Mavromaras, K. (2008). Economics and Obesity. *Australian Economic Review*, 41(1), 78-84. doi: 10.1111/j.1467-8462.2008.00495.x
- Morris, S. (2007). The Impact of Obesity on Employment. *Labour Economics*, 14(3), 413-433.
- Organization for Economic Cooperation and Development [OECD]. (2014). *Obesity Update 2014* (Vol. 2019).
- Organization for Economic Cooperation and Development [OECD]. (2019). *The Heavy Burden of Obesity*.
- Organization for Economic Cooperation and Development [OECD]. (2022). *Health at a Glance: Europe 2022*.
- World Health Organization [WHO]. (2000). *Obesity: Preventing and Managing the Global Epidemic*.
- World Health Organization [WHO]. (2021). *Obesity and Overweight* (Vol. 2019). <https://www.who.int/en/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

World Health Organization [WHO]. (2022). *WHO European Regional Obesity Report 2022*. Copenhagen: World Health Organization. Regional Office for Europe.

Sağlık Bakanlığı. (2017). *Obezitenin Nedenleri*.
<https://hsgm.saglik.gov.tr/tr/obezite/obezitenin-nedenleri.html>

Sipahi, B. B. (2020). Hanehalkı Geliri Üzerinde Beden Kitle İndeksinin Etkisi: Araç Değişken Yaklaşımı. *ISPEC International Journal of Social Sciences & Humanities*, 4(2), 77-97.

Tirgil, A. (2021). Obesity and Employment: Evidence from Turkey. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 17(3), 643-659.

TÜİK. (2020). *Türkiye Sağlık Araştırması, 2019*.

TÜİK. (2022). *Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi (ADNKS) Sonuçları*.

Türkiye Halk Sağlığı Kurumu [THSK]. (2013). *Obezite ile Mücadele El Kitabı* (Sağlık Bakanlığı Yayın No: 904 ed.). Ankara: Anıl Matbaacılık Ltd. şti.

Yücel, N. (2008). *Kilolu ve Obez Kadınlarda Obezite ve Benlik Saygısı İlişkisinin Değerlendirilmesi*. Marmara Üniversitesi, Türkiye.

Zehra, C. & şahin, S. (2018). Kadın Sağlığında Obezite. *Journal of Human Rhythm*, 4(2), 98-103.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Etik Beyanı: Araştırmanın etik uygunluk onayı Hacettepe Üniversitesi Girişimsel Olmayan Klinik Araştırmalar Etik Kurulu'ndan (Karar No: 2021/07-53, Tarih: 30 Mart 2021) alınmıştır. Ayrıca, yazarlar çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir

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'dir.

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 approval of the ethic protocol of study has been taken by Non-Interventional Clinical Researches Ethics Board of Hacettepe University (Decision No: 2021/07-53, Date: March 30, 2021). In addition, 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.



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

Obesity from the Perspective of Socioeconomic Factors: The Case of Kahramanmaraş

Erdoğan Emrah Hatunoğlu, Dilek Başar

Extended Abstract

Obesity is defined as “an increase in adipose tissue to such an extent that it has adverse health consequences” by the World Health Organization (WHO). Although there are different measurement methods to describe individuals as overweight or obese, the most widely and practically used one is Body Mass Index (BMI) among them. According to WHO definitions, individuals are classified as underweight, whose BMI is below 18.5, normal weight, whose BMI is between 18.5-24.9, overweight, whose BMI is between 25.0-29.9 and obese, whose BMI is over 30.0 (World Health Organization [WHO], 2000).

Excessive, irregular and unhealthy dietary habits, insufficient physical activity, hormonal disorders, genetic factors, psychological factors, drugs and environmental factors cause obesity, which is one of the most important diseases of the 21st century (Sağlık Bakanlığı, 2017). When overweight and obese patients are examined, it is clearly seen that the most important reason of obesity is easier access to energy-dense foods and the high prevalence of a sedentary lifestyle (THSK, 2013). On the other hand, being overweight or obese plays a serious role in the emergence and progression of many vital diseases, especially cardiovascular diseases, musculoskeletal disorders, diabetes, hypertension, sexual diseases, mental disorders and some cancer types. Due to the fact that the high prevalence of being overweight and obese, obesity, which is known to lead many diseases in recent research, is defined as an epidemic by WHO and a serious public health problem that needs international precautions to be taken (Kahraman, 2018).

The prevalence of obesity on a global scale has increased threefold since 1975, according to the studies of WHO. Also, it was estimated that 39% of the adult population in the world was overweight and 13% was obese in 2016 (WHO, 2021). Obesity rates tend to increase significantly in Turkey like all around the world. While the obesity rate in individuals aged 15 and over in Turkey was 15.2% in 2008, this rate increased to 21.1% in 2019 (TÜİK, 2020).

Recent studies have shown that obesity is more common in developed and developing countries, and there are substantial numbers of overweight or obese individuals in the European Union countries. The average ratio of adults aged 18 and over who are overweight or obese to the total population in the EU countries increased from 51% in 2014 to 53% in 2019. The same rate was calculated as 59% in Turkey which is above the average of the EU countries (Organization for Economic Cooperation and Development [OECD], 2022). On the other hand, while the average prevalence of overweight and obesity was calculated as 58.7% in the EU Region in a study conducted by WHO and used age-standardized data in order to compare countries with each other, Turkey was a leader in EU Regions with 66.8% (WHO, 2022).

Being overweight and obese is not only a serious health problem, but also an important source of socioeconomic repercussions. Many countries increase their health expenditure to fight against obesity (OECD, 2014; OECD, 2019). In addition to the direct economic costs, obesity also has indirect effects, such as absenteeism and low productivity (Finkelstein et al., 2010).



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

On the other hand, many people spend significant and notable resources to lose weight. Several methods and applications, such as diet books, diet drugs, herbal treatments, exercise programs, surgical operations, clinical and radiological tests clearly demonstrate that there is a prominent and outstanding obesity industry. In addition, the decrease in labor productivity, the low level of wage, the unemployment, the increase in health insurance costs, the social welfare losses, the waste of resources and unhappiness are important indirect costs and negative externalities caused by obesity (Kabayel & Doğan, 2018).

The aim of this study is to reveal the relationship between individuals' BMI values and socioeconomic factors with the help of statistical tests for the city center of Kahramanmaraş. This research has two important contributions to the literature. First of all, even at a provincial level, analyzing the relationship between obesity and the socioeconomic determinants for a country like Turkey, with a very high obesity rate, can be a useful guide for policymakers. Secondly, unlike the data sets representing the whole country, the data set used in this study also includes variables frequently used in the international literature, such as the number of children.

The survey applied within the scope of this study was developed by the researchers by examining the literature on the subject and taking the comments of the experts of the Health Statistics Group in the Turkish Statistical Institute. Before proceeding with the study, a family physician and a specialist dietitian were consulted in order to evaluate the survey questions from the health perspective and conduct it properly. The survey was conducted between May 25 and June 25, 2021, with people aged 18 and over who voluntarily agreed to participate in the research and were registered in the Family Health Centers affiliated to Kahramanmaraş, Onikişubat, and Dulkadiroğlu District Health Directorate. According to the data of 2021, the populations of Dulkadiroğlu and Onikişubat Districts are 223,532 and 448,317, respectively (TUIK, 2022), while the ideal sample size for the population of 671,849 people with a 95% confidence interval and a 5% margin of error should be at least 384 people, this study was applied to 551 people in order to increase the representative power of the sample. Regardless of any disease or health problem, completely randomly selected individuals were included in the study by obtaining their consent forms. In this study, only the questions that reveal the socioeconomic and demographic characteristics of individuals from the survey consisting of 20 questions were used and the data were analyzed via the IBM SPSS Statistics (v23) Program.

The normality analysis was conducted to determine whether the data in the survey study were normally distributed or not. Since the number of observations was over 50, Kolmogorov-Smirnov statistics were used and since the p-values of all variables were below 0.05, it was concluded that the data were not normally distributed. Due to the data of the variables did not show the characteristics of normal distribution, the analyses were conducted with the help of Non-Parametric Tests.

In case the data of a variable is not normally distributed, the Mann-Whitney Test was used to test whether the mean values of this variable show a statistically significant difference between the two groups. In addition, Kruskal Wallis-H Test was used to examine the significance of the difference between group means in cases where there are three or more groups. Spearman Rho, a non-parametric correlation coefficient, was used to measure the

relationship between two variables on at least an ordinal scale and whose data was not normally distributed.

It was observed that 38.1% of the participants were overweight and 20.2% were obese, and the rate of overweight and obese in the research group was determined as 58.3% in this study. According to 2019 data, this rate was recorded as 56.1% in Turkey (TUIK, 2020), and it was observed that the results of this study and the average of Turkey are close to each other. When the BMI values of the individuals participating in the study were examined with respect to gender groups, the BMI values of the men were found to be statistically significantly higher than the women.

It has been observed that as people age, their BMI values increase and this positive relationship is more distinctive in women. Many studies in the literature confirm this relationship (İşeri & Arslan, 2009; Çayır et al., 2011; Kayar & Semra, 2013).

The marital status of individuals from the data indicates that the mean BMI values of never married people are statistically significantly lower than those who are married and widowed. This study also supports the findings of current research, which have revealed that married people have higher BMI values than singles, and the obesity risk is higher in widowed or divorced people compared to both married and single people (Beyaz & Koç, 2011; Çayır et al., 2011; Kalkavan et al., 2016; Kaner et al., 2017).

It was calculated that there is a positive relationship between the number of children and the BMI values of individuals, and this relationship was even stronger, especially in women. Therefore, as the number of children increases, the BMI values of individuals, especially women, also increase. This finding coincides with many previous studies (Çayır et al., 2011; Doğan et al., 2018).

While there was no statistically significant relationship between educational attainment and BMI values for men, a moderate and negative relationship was found for women. In other words, as the educational attainment of women increases, their BMI values decrease. While the studies in the literature reveal the existence of a significant and negative relationship between educational attainment and the obesity rate throughout the world and in Turkey (OECD, 2022; Karaoğlu & Tansel, 2018), the point where this study differs from the existing literature is that it finds this inverse relationship only for women.

Among the individuals classified according to their working status, the average BMI values of the students were found to be statistically significantly lower compared to the retired, regular wage earners, employers and homemakers. On the other hand, the average BMI values of homemakers, who have the highest average BMI values in the groups of working status, were statistically significantly higher than the unemployed, regular wage earners and employers. Besides, it was observed that the average BMI values of the retirees were higher than the unemployed and regular wage earners. Parallel to current studies, this study also indicates that working status is one of the important determinants of obesity.

A statistically significant and positive but fragile relationship was found between the income level and BMI variable. When the relationship between the income level and BMI variable was examined by considering gender, different results were obtained. While no statistically



Hatunoğlu, E. E. & Başar, D. (2023). Sosyoekonomik Faktörler Perspektifinden Obezite: Kahramanmaraş Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1123-1145. Doi: 10.25295/fsecon.1245372

significant relationship was found between the average monthly income of women and their BMI values, it was found a positive but weak relationship for men. As a result, it was observed that except for the very high-income group, the BMI values of men increased as they rose from the very low-income group to the middle and high-income groups. This study also supports many of the other studies conducted in Turkey (Erem, 2015; İpek, 2019; Karaoğlan & Tansel, 2018; Sipahi, 2020).

To sum up, the research has shown that there are important relationships between obesity and the socioeconomic variables. This study that was conducted in one of the cities in Turkey, which is shown as one of the most obese countries in the world, and where the prevalence of obesity is increasing day by day, has once again revealed the fact that obesity considered the most crucial public health problem of the 21st century. It is necessary to fight effectively against this disease for individuals to live a healthy life, use resources efficiently, and increase total productivity and welfare. In this context, obesity, which is in the interest of many disciplines such as medicine, nutrition, physiology, exercise and sports, city planning, psychology and behavioral economics, should be taken in hand as a multidisciplinary problem and should be solved through joint efforts.



Research Article/Araştırma Makalesi

Remittances and Life Satisfaction of Immigrants Living in Istanbul¹

Istanbul'da Yaşayan Göçmenlerin İşçi Dövizleri ve Yaşam Memnuniyeti

Songül GÜL², Özge GÖKDEMİR³

Abstract

The immigrant remittances emerged due to the international migration occupy an important place especially in the economies of developed and underdeveloped countries along with their serious contributions. In addition to their macro level importance these remittances sent to family members for various reasons also bring about important transformations in the socio-economic structure of society. This study aims to analyse the effect of sending remittance on immigrants' life satisfaction. The surveys were conducted face-to-face with 1006 immigrants living in Istanbul and the responses were analysed using the OLS analysis method. The questions in the survey were prepared in English and in Turkish. Immigrants who are a part of the study are people who have legally obtained a residence permit in Turkey. The dependent variable in this study was "All things considered, how satisfied are you with your life as a whole these days?" Participants were asked to rate on a ranking scale ranging from 0 (not at all satisfied) to 10 (completely satisfied). People from 89 different countries took part in the study. Results indicate that sending remittance reduces people's happiness. People who have left their country due to economic conditions are observed to be more unhappy. On the other hand, savings make people happier. In addition, people who think that their financial status is better after the migration are happier than others.

Jel Codes: I31, F22, F24

Keywords: Remittances, Life Satisfaction, Immigration, Economic Reasons, Financial Status

¹ The data used in this study was supported by Istanbul University Scientific Research Projects Coordination Unit. BAP project number: BEK-2016-20397.

² Assist. Prof., Agri Ibrahim Cecen University, sgul@agri.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0310-4310

³ Assoc. Prof., Istanbul University, ozge.gokdemir@istanbul.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1578-6053



Gül, S. & Gökdemir, Ö. (2023). Remittances and Life Satisfaction of Immigrants Living in Istanbul. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1146-1157. Doi: 10.25295/fsecon.1218383

Öz

Uluslararası göç sonucu ortaya çıkan para havaleleri, ulaştığı ciddi miktarlar ile özellikle gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke ekonomilerinde önemli yer tutmaktadır. Makro boyuttaki öneminin yanı sıra çeşitli amaçlarla aile bireylerine gönderilen bu dövizlerin toplumun sosyoekonomik yapısında da önemli dönüşümlere neden olduğu bir gerçektir. Bu çalışmanın amacı para havalelerinin göçmenlerin yaşam memnuniyeti üzerindeki etkisini araştırmaktır. Anketler İstanbul'da yaşayan 1006 göçmen ile yüz yüze anket yöntemi kullanılarak yapılmış ve OLS yöntemi ile analiz edilmiştir. Ankette sorular İngilizce ve Türkçe hazırlanmıştır. Araştırmaya konu olan göçmenler Türkiye'de yasal olarak oturma izni almış göçmenlerden oluşmaktadır. Bu çalışmadaki bağımlı değişken "Bütün her şey göz önüne alındığında, bir bütün olarak yaşamınızdan ne kadar memnunsunuz?" sorusudur. Katılımcılardan 0 (hiç memnun değil) ile 10 (tamamen memnun) arasında değişen bir sıralama ölçeğinde mutluluklarını derecelendirmeleri istenmiştir. Çalışmaya 89 ülkeden katılım sağlanmıştır. Elde edilen sonuçlara göre para göndermek bireylerin mutluluklarını azalmaktadır. Ülkelerini ekonomik nedenlerle terk edenlerin daha mutsuz olduğu görülmektedir. Ayrıca tasarruf yapmak bireylerin mutluluğunu arttırırken, göç öncesine göre ekonomik durumunun iyileştiğini düşünen bireylerin daha mutlu oldukları görülmektedir.

Jel Kodları: I31, F22, F24

Anahtar Kelimeler: İşçi Dövizleri, Yaşam Memnuniyeti, Göçmenler, Ekonomik Nedenler, Finansal Durum

1. Introduction

Merely one of the consequences of the phenomenon of international immigration, remittances sent to the home country are of great importance especially for economies and individuals in developing and least developed countries. The reason behind this is that with these transfers reaching significant amounts, they not only contribute to the lives of the families, but also play an important role in the economic development and social transformation of the countries. Indeed, remittance flows into low- and middle-income countries in 2021 reached 529 billion dollars (World Bank Group, 2017). If we are to include unrecorded submissions as well, this figure will clearly come out higher.

It is a known fact that immigrants do not sever their connections with their origin country and people they have left behind, and they contribute to them in different ways. What immigrants end up transferring to their origin countries is not only money, but also cultural elements such as information, ideas, artistic values and political attitudes (Lewitt & Lamba-Nieves, 2011). However, money is at the top of the list of economic items sent to the origin country. In addition to studies in literature that focus on the reasons for the money transfer between the host country and origin country (e.g. meeting the consumption, education and health needs of the family left behind) (Lianos, 1997; Pozo, 2006), there are also numerous studies analysing the negative and positive impacts of remittance on hosting and origin country economies such as reducing poverty, increasing labour force participation and economic growth (Comes et al., 2018; Eggoh, Bangake & Semedo, 2019; Meyer & Shera, 2017; Siddique, Selvanathan & Selvanathan, 2012). Discussions regarding what makes people happy date back a long time and this question may have various answers depending on the period in which it is asked. There have been many transformations in the standard theory of economy for over a quarter century, and economists have been focusing on subjective variables that affect subjective well-being (Clark, 2018). Having been discussed under various disciplines, happiness did not attract any attention in the field of economy for a long time. Happiness studies that increase in volume after 1990s opened for discussion the acceptance of "more is better" by economists and acknowledged the role of subjective criteria that influence the increase in social welfare. Extending beyond sociology and psychology, happiness studies have entered other fields after 2000s. Along with socio-demographic factors such as age, gender and marital status, numerous factors including psychological, cultural, and social classes have entered the field of happiness studies and opened wide the doors of interdisciplinary studies. Immigrants are also a focus of study in the field of happiness. The migration movement that essentially starts with a dream of happier and better life (Gül, 2020) bring about significant social, cultural and economic transformations.

Happiness research that has found a place for itself in many fields also entered the field of migration studies. Due to the dynamic nature of migration, studies initially focused on cross-sectional data; however with time, panel data started to form with higher predictability regarding immigrants. Studies on life satisfaction of immigrants generally focus on various topics such as whether migration increases individual's happiness, the impact of the income increase as a result of migration on well-being, difference in the happiness levels of natives, stayers and immigrants, adaptation and social comparison (Bartram, 2010, 2011, 2013; Knight & Gunatilaka, 2010; Melzer, 2011; Polgreen & Simpson, 2011; Stillman et al., 2015). Despite

the existence of numerous studies in this area, the number of studies is limited that look into how the act of sending remittance influences the life satisfaction of the sender (for example, (Akay et al., 2014; Arvin & Lew, 2012; Joarder, Harris & Dockery, 2017)).

Some of the studies that focus on the relationship between sending remittance and life satisfaction consider the perspective of the immigrants sending remittance while some others examined the impact of remittances on the life satisfaction of the stayers. It has been shown that thanks to remittances sent to stayers after migration, life satisfaction increases through higher income, access to education and health services. Results of the study by Akay et al. in China, there is no significant difference between the life satisfaction of people sending remittance and people who don't. Results indicate that the value of sending home remittance is higher than the income loss that arise. However (Borraz, Pozo & Rossi, 2008), it has been found that remittance received after migration do not increase happiness, and do not compensate the unhappiness felt by the stayers. This study done in Equator looked into the impact of migration on the stayers. Results of the study indicate that happiness levels of families that have sent at least one family member abroad differ between those who receive remittance and those who do not. It is shown that families who receive remittance are happier than those who do not, and it has been concluded that this difference can be partly explained by how remittances can compensate for unhappiness.

Results of the study by (Andersson, 2014) indicate that remittances have a positive impact on household subjective economic well-being. In the study conducted by (Ivlevs, Nikolova & Graham, 2019) using Gallup World Poll data for 2009-2011, it was shown that poorer families with a family member who has migrated abroad report higher levels of well-being. (Biyase, Fisher & Pretorius, 2021) According to the results of the study conducted in South Africa, remittances have a continuous positive impact on the happiness of family members.

In other studies, positive correlation was found between the immigrant's the ability to send remittances home and their life satisfaction. For example, a study conducted by Joarder, Harris & Dockery in 2017 found that remittances sent by immigrants living in the United Kingdom and Malaysia had a positive impact in their happiness and that of their households of origin.

As its geographical position Turkey has always witnessed migration stories throughout the history. The first migration flow to Turkey was from the Balkan countries. Nearly 1.6 million immigrants, from Balkan countries such as Yugoslavia, Macedonia, Bulgaria, Greece, and Albania, migrated to Turkey between 1923-1997 (İnan, 2016).

After World War II, European countries did not only experience significant economic damage, but they also faced a serious deficiency in the young population in terms of recovery and reconstruction. The decline in population after the war due to various reasons such as high death toll in the war, lower birth dates and malnourishment failed to meet the economic developments that arose as a result of the war. Turning to developing and least developed countries, Europe opened its doors wide to young workers for its development moves. After the Great Depression and World War II, which laid the foundation for nation state and national economies, Turkey got its share from the economic turmoil (Kazgan, 2002). Turkey showed significant economic development between 1923-1945 despite numerous political and social problems. In 1960s, Turkey started to experience an economically challenging era with military

coups and various egalitarian developments, and looking for an escape from these issues, workers migrated to various European countries, especially Germany (Saritaş, 2011). The migration movements that emerged in this period were considered a way out of the existing economic problems as a state policy. Despite being considered "temporary" at the beginning, this migration movement became permanent with the families migrating with the workers. Remittances sent to Turkey, mainly from Germany, reached amounts that almost completely cleared the foreign trade deficit (Keyder, 2014). In the following years, remittances brought about significant transformations in the country both in the macro level with the contributions to the country's economy and in the micro scale through social, cultural and class changes. Turkey today has had its share of the immigrant flow resulting from the developments across the world in especially in the Middle East and has been exposed to an intense immigrant flow.

On the other hand, Turkey has also become a country of transit serving as a bridge between the developed countries in Europe and other parts of the world, and people consisting mostly of those trying to emigrate from the Middle East (İcduygu & Sert 2019). Nowadays Turkey is also a country for irregular migrants from several countries and this number has been risen to six million people. For this reason, migration studies have been gaining importance in Turkey. Like other immigrants, immigrants living in Turkey also send remittance to their origin countries.

This is the first study to look into the impact of remittance sent by immigrants living in Istanbul, the country that receives the highest migration, on their life satisfaction. The remainder of this paper is organized as follows. Section II and III presents the data sources, variables, descriptive analysis, and empirical methods. Section IV presents main results. Section V concludes the paper.

2. Data and Methodology

Data in this study were collected via face-to-face survey application in May-August 2015. The participants of the study consisted of 1006 people, 562 men and 443 women, from 89 different countries. The top three countries that participated in the survey are listed in Table 1.

Table 1: Top Three Countries with the Most Participation in the Survey

Country	Number of Participation	Women	Men
Uzbekistan	201	72	129
Russia	82	35	47
Turkmenistan	60	19	41

Immigrants who are a part of the study are people who have legally obtained a residence permit in Turkey. The questions in the survey were prepared in English and in Turkish. For the people who speak neither language, we worked with interviewers who spoke their language. The sample was formed through randomisation, and generation gap was ignored in the survey. Descriptive statistics and regression results for the study variables were analyzed by SPSS 21.0. As the dependent variable, the participants were asked to assess their life as a



Gül, S. & Gökdemir, Ö. (2023). Remittances and Life Satisfaction of Immigrants Living in Istanbul. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1146-1157. Doi: 10.25295/fsecon.1218383

whole for the life satisfaction question. The responses were scaled as 0- I am not satisfied at all and 10- I am completely satisfied.

3. Variables and Descriptive Statistics

In the study, participants were asked what they felt about their economic status in recent times and their responses were analysed in a Likert-type table (1= I am in debt, 2= I am eating into my savings, 3= I don't spend my savings, but I can't save any money, 4= I can save money). When participants were asked about the reason of their migration, they were offered four options as economic, family union, education and other. Participants were asked about their general health status and economic status compared to pre-migration as 1- really bad and 5- really good. The countries they left behind were coded as lower income, middle and high income. Gender was coded as woman:1, man:0, and status of employment was coded as employed:1, and unemployed: 0. Income level was coded as 0-2499, 2500-4999, 5000+. Participants were asked about their religious believes through a 5-point Likert scale (1. not important at all, 5. very important). Participants were asked to report their level of education in 5 categories (Primary, Secondary, High School, Vocational School, University or more). Years in migration was asked in 5 categories (1. 0-2 years, 2. 3-5 years, 3. 6-8 years, 4. 9-11 years, 5. 12+ years) and finally the remittance sent was asked in 4 categories (1= 0-200, 2= 201-400, 3= 401-600, 4= 601+).

Descriptive statistics are given in Table 2. Statistics show that mean life satisfaction stands at 6.97% and mean age is 33.27. Level of education for the majority of the participants is high school or higher. 85% of the participants left their country due to economic reasons. 73% of the participants immigrated to Turkey from middle-income countries, and 97.4% are business owners. 73.8% of the participants are in the lowest income group. A large percentage of the participants, 85.5%, send a remittance of 0-200\$ to their origin countries. Most of the participants stated that their economic status improved after their immigration compared to what it was before. 53,9% of the participants stated that they do not spend their savings, but they cannot save any money either.

Table 2: Descriptive statistics

	Descriptive	Mean /Percentage
Life Satisfaction		6,97 (Mean)
Sex	Women	44,1%
	Men	55,9%
Age	Age	33,27(Mean)
Religion	Not important at all	3,3%
	Not important	5,1%
	Neither important nor unimportant	13,4%
	Important	43,6%
	Very important	34,6%
Health Status	Very bad	0,8%
	Bad	2,1%
	Medium	21,9%
	Good	57,4%
	Very good	17,6%
Education	Primary	6,0%
	Secondary	9,5%
	High School	39,7%
	Vocational School	9,8%
	University or more	35,1%
Countries	Lower income	8,0%
	Middle income	73,0%
	Higher income	18,7%
Employed	No	2,6%
	Yes	97,4%
Years of immigration	0-2	17,4%
	3-5	23,6%
	6-8	18,3%
	9-11	14,9%
	12 +	25,8%
Income (TRY)	0-2499	73,8%
	2500-4999	16,3%
	5000+	9,9%
Economic comparison by pre-migration	Very bad	1,6%
	Bad	4,5%
	Neither good nor bad	28,8%
	Good	58,6%
	Very good	6,6%
Financial status	I got into debt	6,2%
	Spend savings	16,4%
	Not spend savings	53,9%
	Saving money	23,5%
Remittances (\$)	0-200	85,5%
	201-400	11,1%
	401-600	2,4%
	601+	1,0%
Reasons for immigration	Economic	85,0%
	Educational	4,1%
	Family reunion	4,3%
	Others	6,6%

4. Results

In Table 3, factors that influence the life satisfaction of immigrants who send remittance to their countries were analysed through OLS method of analysis. One of the variables that is thought to be the most effective on happiness is health. Even though there is a complex relationship between health and happiness, it is possible to say that people with a generally good mental and physical health tend to be happier (Graham, Eggers & Sukhtankar, 2004). However, at the same time, stress caused by financial, psychological and social etc. problems may have a negative impact on the health status of immigrants (Lipson, Muecke & Chrisman, 1992). In this study, in line with the literature there is a positive correlation between health status and life satisfaction. People with better health status are observed to be happier. Generally, In literature, there is a positive relationship between being religious and happiness so religiosity is associated with happiness (Dilmaghani, 2018; Lewis & Cruise, 2006). Studies show that people with a religious belief have more opportunities to socialize with societies who share the same religious believes; and positive emotions associated with religious activities and praying can help them cope better with stress (G. Koenig & Larson, 2001; Lewis & Cruise, 2006). This study also supports this finding. The results indicate that individuals who believe their economic status pre-migration was better are happier. Literature shows that happy people tend to save more money, and ability to save increases happiness (Frey & Stutzer, 2002; Graham et al., 2004). In this study, saving money seems to have a positive impact on happiness. While people who were poor in their origin countries and those who left behind a wife and children have higher life satisfaction, those who have left their country due to economic reasons, those in debt, and those who have spent their savings are more unhappy. Literature shows that sending more remittance to stayers increases the life satisfaction of immigrants (Akay et al., 2014). Conclusions of this study contradicted with the literature in this regard. It is shown that sending more remittance reduces the individuals' happiness. No statistically significant relationship was found between age, gender, education, income, history of migration, employment status, religious believes, income level of the country of origin, education and migration due to family union and happiness.

Table 3: Regressions Results

Independent Variables	Regression		
Mean Happiness (SD)	6.97 (1.896)		
	<i>B</i>	<i>S.D</i>	<i>t</i>
Age	0,026	0,029	0,889
Age2	0,000	0,000	-1,246
Gender	0,148	0,119	1,245
Education	-0,036	0,043	-0,829
Health Situation	0,601***	0,081	7,435
Lnincome	0,084	0,079	1,060
Ln Remittances	-0,054*	0,032	-1,653
Yearssincemigration	0,003	0,011	0,300
Employed	0,283	0,356	0,795
Religion	0,098*	0,059	1,654
Reasons for Migration			
Economic	-0,452**	0,231	-1,958
Educational	-0,267	0,369	-0,724
Familyreunion	-0,408	0,347	-1,175
Muslim	-0,064	0,134	-0,478
Pooratorigin	0,687*	0,325	2,116
Family members left behind	0,508*	0,195	2,605
Countries			
Highincome	-0,094	0,165	-0,568
Lowerincome	0,137	0,210	0,654
Financial status			
I got into debt	-1,438***	0,239	-6,016
Spend savings	-0,359**	0,158	-2,274
Saving money	0,458***	0,141	3,251
Economic comparison by pre-migration	0,311**	0,129	2,413
Adjusted R Square	0,031		
Number of sample	1004		

*The significance level was in bold when *** = $p < 0,01$, ** = $p < 0,05$, * = $p < 0,10$

5. Discussion

This paper presents empirical evidence for the effect of remittances on life satisfaction in the case of immigrants living in Istanbul. Using an unique survey we are the first to explore the association between remittances and life satisfaction of those who migrated to Istanbul. Regression analyses are estimated in order to analyze immigrants' life satisfaction taking into account other sets of co-variables: age, age square, gender, health, education, income, financial status, country dummies, reason behind migration, employment and religion.

Although the expectation of immigrants to succeed economically in the new country is a significant factor in their decisions to immigrate, we have found a negative effect of economic



Gül, S. & Gökdemir, Ö. (2023). Remittances and Life Satisfaction of Immigrants Living in Istanbul. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1146-1157. Doi: 10.25295/fsecon.1218383

migration on life satisfaction. One explanation behind this situation may be related with low-income levels of immigrants on comparison to native people living in Istanbul.

Being poor and leaving family members at the origin country have both positive effects on the life satisfaction of immigrants living in Istanbul.

We did find any significant evidence of income on life satisfaction levels of immigrants living in Istanbul. However, we have found strong significant effects of different financial statuses on the life satisfaction levels. Being in debt and spending savings have both negative impacts on life satisfaction whereas spending money has a positive significant impact on the life satisfaction levels of immigrants living in Istanbul.

Contrary to findings in the literature, the fundamental variable of sending remittance in the study have a negative impact on the individuals' life satisfaction, It has been concluded that sending remittance to family members left in the country of origin by restricting the spending on various social activities, access to better education, health, food or savings, hence cutting down on their own quality of life reduces their life satisfaction.

References

- Akay, A., Corrado, G., Juan, D. R. & Zimmermann, K. F. (2014). Remittances and Well-Being among Rural-to-Urban Migrants in China. *Review of Economics of the Household*, 12(3), 517–46. doi: 10.1007/s11150-013-9208-7.
- Andersson, L. (2014). *Migration, Remittances and Household Welfare in Ethiopia*. MERIT Working Papers.
- Arvin, M. & Byron, L. (2012). Do Happiness and Foreign Aid Affect Bilateral Migrant Remittances?. *Journal of Economic Studies*, 39(2), 212–230.
- Bartram, D. (2010). International Migration, Open Borders Debates, and Happiness. *International Studies Review*, 12(3), 339–361.
- Bartram, D. (2011). Economic Migration and Happiness: Comparing Immigrants' and Natives' Happiness Gains from Income. *Social Indicators Research*, 103(1), 57–76.
- Bartram, D. (2013). Happiness and "Economic Migration": A Comparison of Eastern European Migrants and Stayers. *Migration Studies*, 1(2), 156–75. doi: 10.1093/migration/mnt006.
- Biyase, M., Fisher B. & Pretorius, M. (2021). Remittances and Subjective Well-Being: A Static versus Dynamic Panel Approach to Happiness. *Migration Letters*, 18(6), 761–74. doi: 10.33182/ml.v18i6.917.
- Borraz, F., Pozo, S. & Rossi, M. (2008). And What About the Family Back Home? International Migration and Happiness. *Proceedings of the German Development Economics Conference, Zurich 2008*. 2. Verein für Socialpolitik, Research Committee Development Economics.

- Clark, A. E. (2018). Four Decades of the Economics of Happiness: Where Next?. *Review of Income and Wealth*, 64(2), 245–69. doi: 10.1111/roiw.12369.
- Comes, C.-A., Bunduchi, E., Vasile, V. & Stefan, D. (2018). The Impact of Foreign Direct Investments and Remittances on Economic Growth: A Case Study in Central and Eastern Europe. *Sustainability*, 10(1), 238-253. doi: 10.3390/su10010238.
- Dilmaghani, M. (2018). Religiosity and Subjective Wellbeing in Canada. *Journal of Happiness Studies*, 19(3), 629-647. doi: 10.1007/s10902-016-9837-7.
- Eggoh, J., Bangake, C. & Semedo, G. (2019). Do Remittances Spur Economic Growth? Evidence from Developing Countries. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 28(4), 391-418. doi: 10.1080/09638199.2019.1568522.
- Frey, B. S. & Stutzer, A. (2002). What Can Economists Learn from Happiness Research?. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 402-435.
- Koenig, H. G. & Larson, D. B. (2001). Religion and Mental Health: Evidence for an Association. *International Review of Psychiatry*, 13(2), 67-78. doi: 10.1080/09540260124661.
- Graham, C., Eggers, A. & Sukhtankar, S. (2004). Does Happiness Pay?: An Exploration Based on Panel Data from Russia. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(3), 319-342. doi: 10.1016/j.jebo.2003.09.002.
- Gül, S. (2020). Mutluluk ve Uluslararası Göç: Genel Bir Bakış. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 15, 371-387. doi: 10.17153/oguiibf.481191.
- Ivlevs, A., Nikolova, M. & Graham, C. (2019). Emigration, Remittances, and the Subjective Well-Being of Those Staying Behind. *Journal of Population Economics*, 32(1), 113-151. doi: 10.1007/s00148-018-0718-8.
- İcduygu, A. & Sert, D. S. (2019). Introduction: Syrian Refugees – Facing Challenges, Making Choices. *International Migration*, 57(2), 121-125. doi: 10.1111/imig.12563.
- İnan, C. E. (2016). Türkiye’de Göç Politikaları: İskân Kanunları Üzerinden Bir İnceleme. *Göç Araştırmaları Dergisi*, (3), 10-33.
- Joarder, M. A. M., Harris, M. & Dockery, A. M. (2017). Remittances and Happiness of Migrants and Their Home Households: Evidence Using Matched Samples. *The Journal of Development Studies*, 53(3), 422-443. doi: 10.1080/00220388.2016.1178380.
- Kazgan, G. (2002). *Tanzimat’tan 21. Yüzyıla Türkiye Ekonomisi: Birinci Küreselleşmeden İkinci Küreselleşmeye*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Keyder, Ç. (2014). Türkiye Demokrasininin Ekonomi Politikası. E. A. Tonak & I. C. Schick (Ed.), *Geçiş Sürecinde Türkiye* (61-114). Belge Yayınları.
- Knight, J. & Gunatilaka, R. (2010). Great Expectations? The Subjective Well-Being of Rural–Urban Migrants in China. *World Development*, 38(1), 113-124. doi: 10.1016/j.worlddev.2009.03.002.

- Lewis, C. A. & Cruise, S. M. (2006). Religion and Happiness: Consensus, Contradictions, Comments and Concerns. *Mental Health, Religion & Culture* 9(3), 213-225. doi: 10.1080/13694670600615276.
- Lipson, J. G., Muecke, M. A. & Chrisman, N. J. (1992). The Health and Adjustment of Iranian Immigrants. *Western Journal of Nursing Research*, 14(1), 10-29. doi: 10.1177/019394599201400102.
- Melzer, S. M. (2011). Does Migration Make You Happy? The Influence of Migration on Subjective Well-Being. *Journal of Social Research & Policy*, 2(2), 73–92.
- Meyer, D. & Shera, A. (2017). The Impact of Remittances on Economic Growth: An Econometric Model. *Economia*, 18(2), 147-155. doi: 10.1016/j.econ.2016.06.001.
- Polgreen, L. A. & Simpson, N. B. (2011). Happiness and International Migration. *Journal of Happiness Studies*, 12(5), 819-840. doi: 10.1007/s10902-010-9229-3.
- Saritaş, H. (2011). İşçi Dövizlerinin Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Bilançosuna Etkisi. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(1), 163-182.
- Siddique, A., Selvanathan, E. A. & Selvanathan, S. (2012). Remittances and Economic Growth: Empirical Evidence from Bangladesh, India and Sri Lanka. *The Journal of Development Studies*, 48(8), 1045-1062. doi: 10.1080/00220388.2012.663904.
- Stillman, S., Gibson, J., McKenzie, D. & Rohorua, H. (2015). Miserable Migrants? Natural Experiment Evidence on International Migration and Objective and Subjective Well-Being. *World Development*, 65, 79-93. doi: 10.1016/j.worlddev.2013.07.003.
- World Bank Group. (2017). *Migration and Remittances: Recent Developments and Outlook*. World Bank, Washington, DC.

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;

Giriş: 1. yazar

Literatür: 2. yazar

Metodoloji: 1. yazar

Sonuç: 2. yazar

1. yazarın katkı oranı: %60. 2. yazarın katkı oranı: %40

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

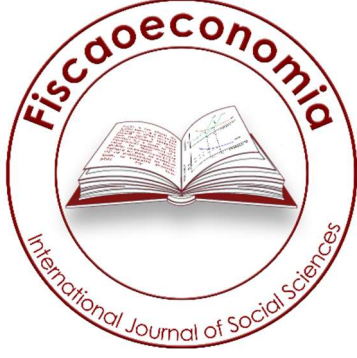
Introduction: 1. author

Literature: 2. author

Methodology: 1. author

Conclusion: 2. author

1st author's contribution rate: %60, 2nd author's contribution rate: %40



Research Article/Araştırma Makalesi

Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği

The Effects of Influencer Marketing on Consumers' Purchasing Behaviors: The Case of Bursa Province

Onur KÖPRÜLÜ¹, Mithat TURHAN²

Öz

İnternetin tüketim ve üretim ilişkileri üzerindeki etkisinin her geçen gün arttığı görülmektedir. İnternet ortamında tüketiciler değişen ihtiyaçları sonucunda ilgi duydukları ürün ve hizmetlerle ilgili fiyat, dağıtım, fiziksel ve diğer özellikler, ödeme kolaylıkları, taksitlendirme, satış sonrası hizmetler, garanti kapsamı gibi pek çok bilgiye çok hızlı ve ayrıntılı olarak erişme olanağı bulmaktadır. Bu kapsamda e-perakendecilik ve sosyal medya pazarlamanın geleneksel (yüz yüze) alışveriş kalıplarının yerini aldığı görülmektedir. Tüketicilerin satın alma davranışları üzerinde doğrudan ya da dolaylı olarak etki yaratması açısından sosyal medya fenomenleri (influencer) pek çok kişi tarafından önemli bir rol model olarak takip edilmektedir. Bu araştırma kapsamında Bursa ilinde ikamet eden 400 kişiye anket yoluyla yöneltilen sorularda sosyal medya influencerlarının satın alma davranışları üzerindeki etkileri incelenmiştir. Araştırma metodolojisi kapsamında, Yapısal Eşitlik Modeli ve Regresyon Modeli ile araştırmadaki bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında nasıl bir ilişki olduğunun belirlenmesi hedeflenmiştir. Bu kapsamda, influencerın özelliklerinden empati ve egonun tüketicilerin satınalma davranışını, sadakat davranışını ve pozitif WOM davranışını etkilediği gözlenmiştir. Bununla birlikte, influencer mesajının güvenilirliğinin de tüketicilerin satınalma davranışını, sadakat davranışını ve pozitif WOM davranışını etkilediği tespit edilmiştir.

Jel Kodları: M30, M31, M37

Anahtar Kelimeler: Influencer Pazarlama, Tüketici, Satınalma

Abstract

The increasing impact of the internet on consumption and production relationships is being observed day by day. As a result of their changing needs, consumers find the opportunity to access much information, such as price, distribution, physical and other features, payment facilities, installments, after-sales services, warranty coverage, in a very fast and detailed way. Within this scope, it is observed that e-commerce and social media marketing are replacing traditional (face-to-face) shopping patterns. Many people follow social media influencers as important role models in terms of having various effect over purchasing behaviors of consumers. Within the scope of this research, the effects of social media influencers on purchasing behaviors are examined via a survey method applied to 400 residents in Bursa province. Research methodology is based on Structural Equation Model and Regression Model that aims to reveal the relationships between dependent and independent variables. In this context, it is observed that empathy and ego from the characteristics of the phenomenon affect consumers' purchasing behavior, loyalty behavior and positive WOM behavior. In addition, it is also ascertained that the reliability of the phenomenon message also affects the purchasing behavior, loyalty behavior and positive WOM behavior of consumers.

Jel Codes: M30, M31, M37

Keywords: Phenomenon Marketing, Consumer, Purchasing

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Mersin Üniversitesi, onurkoprulu@gmail.com, ORCID: [0000-0003-1220-4468](https://orcid.org/0000-0003-1220-4468)

² Doç. Dr., Mersin Üniversitesi Kurum, turhanmithat33@gmail.com, ORCID: [0000-0003-3495-4729](https://orcid.org/0000-0003-3495-4729)

1. Giriş

Pazarlama araçları, internet ve sosyal medyanın tüketiciler tarafından yaygın kullanımı ile birlikte farklı şekillerde ele alınmaya başlanmıştır. Özellikle Instagram, Facebook ve Twitter, sosyal medya kanalları olarak gün geçtikçe daha çok sayıda kullanıcı ve takipçi sayısı nedeniyle büyük işletmelerin ve ürün ve hizmetlerinin tanıtım ve pazarlanmasında artan önemli bir rol oynamaktadır. Khamis vd. (2016) sosyal medya ünlülerinin, film, müzik veya televizyon şovlarıyla ünlü geleneksel ünlülerin aksine, sosyal medyadaki varlıkları ile ün kazandıklarını belirtmiştir. Phua vd. (2017) son on yılın özellikle influencer pazarlama tarafından şekillendirilen sosyal medya pazarlamasında çok büyük bir değişimin yaşandığını belirtmiştir. İnternet ortamında çok sayıda kişi tarafından bilinen, güvenilen ve takip edilen tanınmış, ünlü kişilerin (İnfluencer ya da fenomen) takipçilerini etkileme düzeyleri özellikle işletmeler tarafından fark edilmiştir. Bu noktadan hareketle işletmeler, bu fenomen kişilerin kendi ürün ve hizmetlerinin tanıtımında rol oynamaları sayesinde takipçilerini etkileyerek, ürün ve hizmetlerin satış rakamlarında artış yakalamaya yönelik girişimlerde bulunmuştur. Influencer ya da diğer adı ile fenomen pazarlama, bir fenomenin herhangi bir markanın kendi ürün ya da hizmetlerinin tanıtımına yönelik online bir fenomen ile işbirliği yapması olarak tanımlanmaktadır (influencermarketinghub, 2022a). Brown & Hayes (2008) temelde influencer pazarlamanın satışları artırmak özelliği olmasına rağmen, potansiyel müşterilerin dikkatini kazanmak, ağızdan ağıza pazarlamanın etkilerini artırmak ve bir marka ya da ürüne yönelik müşterilerin ilgilenimini artırmak gibi çok daha geniş çaplı bir çıktı elde edilmesine yönelik bir pazarlama yöntemi olduğunu vurgulamaktadır.

Influencer pazarlama yöntemini tercih eden işletmelerin hangi influencerları ve nasıl tercih edecekleri konusu bu aşamada önem kazanmıştır. Özellikle takipçi sayısı yüksek olan, takipçilerinin güvenini kazanmış ve takipçilerini etkileme düzeyleri yüksek olan influencerların işletmeler tarafından tercih edildiği görülmektedir. Influencer pazarlamanın dünya genelindeki Pazar büyüklüğü incelenecek olursa 2016 yılında 1,7 milyar dolar iken 2022 yılında 16,4 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştığı görülmektedir (influencermarketinghub, 2022b). Sosyal medyada ünlü ve tanınmış kişiler olan fenomenlerin pazarlamada artan önemi pek çok araştırma tarafından vurgulanmaktadır. Bununla birlikte, ünlü olmayan çok sayıda sıradan insanların da bir anda sosyal medyada yer bulduğu ve birer fenomene dönüştüğü görülmekte ve ünlü fenomenler kadar pazarlama konusunda kitleleri etkileme gücü olduğu gözlenmektedir (Comenos, 2018). Bu çalışmada, influencer pazarlamanın Bursa ilinde ikamet eden tüketicilerin satınalma davranışları üzerindeki etkileri incelenmiştir.

2. Influencer Pazarlama

İnternet kullanımının artması ile birlikte, Instagram, Youtube, Facebook gibi sosyal medya araçlarının üretim ve tüketim davranışlarını çeşitli açılardan ve çeşitli boyutlarda etkilediği görülmektedir. 2021 yılı itibariyle 4,26 milyar kişinin sosyal medya kullandığı ve 2027 yılı itibariyle bu rakamın yaklaşık 6 milyar dolaylarında olacağı tahmin edilmektedir (Statista, 2022). Mobil cihazların kullanımı, pek çok uygulamanın kullanımı gibi unsurlar sosyal medya platformlarının artan oranda kullanımına neden olan faktörlerin en önemlileri olarak belirtilebilir. Diğer taraftan, tüketicilerin, markaların doğrudan pazarlama uygulamalarına karşı

Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086

daha şüpheli yaklaştıkları ve geleneksel reklamcılığa duyulan güvenin azaldığı belirtilmektedir (Gerdeman, 2019). Herhangi bir şekilde belirli bir topluluk tarafından tanınmış ve o topluluğun güvenini kazanmış kişiler, sosyal medya araçları ile bu ün ve güvenlerini çeşitli markaların ya da markalara ait ürün ve hizmetlerin pazarlanmasında kullanmaktadır. Evans vd. (2017) influencerların sosyal medya ile birlikte gelişen ve ünlüler ve arkadaşlar arasında bir noktada bulunan bir tür fikir lideri kategorisini temsil ettiğini belirtmektedir. Keller & Fay (2016) ise influencerları “Ortalama bireylerden farklı olarak bilgi arayışı içinde olan ve fikirleri, bilgileri ve önerilerini paylaşan günlük tüketiciler” olarak tanımlamaktadır. De Jans vd. (2019) influencerların takipçilerine gündelik hayatta sevip kullandıkları markalar ile ilgili olarak takipçilerine kullanmaları ya da kullanmamalarına yönelik doğrudan görüş bildirdiklerini belirtmektedir. Bu noktada (Dhanesh & Duthler, 2019) ünlü ve influencerların birbirinden ayrı olduğunun altını çizmektedir. Oyunculuk, müzik, spor ya da başka alanlarda elde ettikleri başarılarla ünlü bireylerle influencerlar arasındaki en temel fark, influencerların formal bir kurum tarafından sertifikalandırılmadan, sadece sosyal medyada içeriklerini takipçileri ile paylaşarak başarıya ulaştıkları ifade edilmektedir (McQuarrie vd., 2013). Influencer pazarlama ile ilgili yapılan tanımlamaların ortak noktası incelenecek olduğunda, sosyal medyada influencer olarak yer alan tanınmış kişilerin pazarlama karması elemanlarını kullanmak suretiyle gerçekleştirmiş olduğu bir çeşit iletişim yöntemi olduğunu söylemek mümkündür. Bununla birlikte, (Gross & von Wangenheim, 2018) influencerları 4 kategori altında incelemektedir. Bunlar:

- Meraklılar: Sosyal medya platformlarını keşfeden ve içerik yaratan ve paylaşanlar
- Haberciler: Bilgi ve uzmanlık paylaşanlar
- Eğlendiriciler: İnsanlara güzel zaman geçirenler
- Bilgi Verirken Eğlendirenler: Bilgi ve uzmanlık paylaşırken güzel zaman geçirenler

olarak ifade edilmektedir. Bu çalışmada influencerların özellikleri empati, ego ve mesaj güvenilirliği ölçekleri ile değerlendirilmiştir.

2.1. Empati ve Ego

Bu araştırma kapsamında kullanılan ölçeklerden bir tanesini influencerların empati ve ego özellikleri oluşturmaktadır. Diğer bireylerin içinde bulunduğu koşulların ya da zihinsel durumların entelektüel veya hayali olarak algılanması olarak ifade edilebilen empati kavramı, özellikle ahlaki gelişimi içeren çok geniş boyutlu bir sosyal fenomenin anlaşılmasında merkezi bir rol oynamaktadır (Hogan, 1969). Araştırmacı, geliştirmiş olduğu empati ölçeğinin geçerlik ve güvenilirliğini kanıtladıktan sonra, empati ölçeğine ait skorlar ile sosyal hayatta uygun görülen davranışların gerçek hayat endeksleri arasındaki ilişkiyi ortaya koymuştur. Empati bilişsel ve duygusal empati olarak iki açıdan değerlendirilmektedir (Frederick, 2016). Jolliffe & Farrington (2006) geliştirmiş oldukları Temel Empati Ölçeğinin örneklem kitlesine uygulanması sonrasında, sempati, bakış açısı edinme, tepkisizlik, yumuşak başlılık, dürüstlük, açıklık, ebeveyn gözetimi ve sosyoekonomik durum ölçümleriyle gözlemledikleri ilişkilerden elde ettikleri sonuçlara bakıldığında, Temel Empati Ölçeğinin yakınsak geçerliliğe sahip olduğunu gözlemlenmiştir. Empati ve ego-güdümlü davranışların satışlar üzerindeki etkilerine yönelik birçok araştırma yapılmıştır. Pedersen (2020) ise empati temelli pazarlama ile pazarlamaya empatik açıdan farklı bir yaklaşım getirmiştir. Araştırmacı, empati temelli pazarlama ile empatik bir çekirdeğe odaklanmak suretiyle, pazarlama alanının artan müşteri mesafesini ve

alt bölümlerini ele almaktadır. Diğer bir araştırma sonucu incelendiğinde ise satış elemanlarının bilişsel empati ve duygusal empati katsayıların satış elemanının bilgi iletişimi yeteneği ile pozitif bir ilişkiye sahip olduğu belirtilmiştir (Delpechitre vd., 2019). Anaza vd. (2018) satış elemanlarının yaptıkları empatilerin, satış performansını olumlu yönde etkileyeceğini ortaya koymuştur. Mayer & Greenberg (1964), neredeyse yetmiş yıl kadara önce, yüksek ego güdümlü ve düşük empati güdümlü davranışların satış elemanlarını çekilmez yaparak satışların bazılarını baltalayacağını belirtmiştir. Treen & Yu (2022), B2B satış elemanları tarafından yazılan işletme değerlendirme raporları analizleri sonucunda, işlerinden en yüksek düzeyde tatmin sağlayan B2B satış elemanlarının yüksek empati yapan ve düşük egoya sahip kişiler olduğunu ortaya koymuştur. Cattell (1946) özellikle bazı meslek gruplarında karşılaşılabilecek duygusal durumlar karşısında, egonun yüksek düzeylerde gerçekleşmesi gerektiğini ifade etmiştir.

2.2. Mesaj Güvenilirliği

Sosyal medya aracılığıyla bilgi aktarımının her geçen gün etkilediği kişi sayısını ve etki derecesini artırdığı görülmektedir. Bununla birlikte, kullanıcılar açısından sosyal medya kanalları aracılığı ile elde ettikleri bilgilerin güvenilir olup olmadığı konusu çok büyük önem taşımaktadır. Doney & Cannon (1997), güvenin karşı tarafta yaratmış olduğu emin olma duygusunu yansıttığını vurgulamıştır. Bu çalışmada influencerların özelliklerinden bir diğeri olarak mesaj güvenilirliği kullanılmıştır.

Sosyal medyanın hayatımıza girişinden önce medya güvenilirliği kaynak güvenilirliği, mesajın güvenilirliği ve mesajın iletildiği kanalın güvenilirliği olarak ifade edilmiştir (Balaban & Mustatea, 2019). Erdoğan & Özcan (2020) ise araştırmalarından elde ettikleri bulgular neticesinde kaynak güvenilirliğinin reklam üzerindeki tutuma yönelik anlamlı bir etkisi olmadığını fakat, satın alma niyeti üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğunu belirtmiştir. Jin, Muqaddam & Ryu (2018) influencer pazarlamaya yönelik yaptıkları çalışmada, influencerların takipçilerine yönelik yaptıkları paylaşımlarda hissettikleri güven duygusu ve olumlu tutum, geleneksel ünlü olarak adlandırılan kişilerin paylaşımları ile kıyaslandığında, bu kişilere yönelik takipçilerinin hissettikleri güven duygusu ve olumlu tutuma göre daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. Shin & Choi (2021) 278 kişiye yönelik gerçekleştirdikleri araştırmalarında farklı jenerasyonların sosyal medya içeriklerine yönelik güven düzeylerinde anlamlı farklılıklar bulunduğunu belirtmiştir. Buna göre araştırmacılar, yaş ortalaması yüksek kişilerin, kendilerinden yaşça küçük kişilere oranla, sosyal medya içeriklerine yönelik güven duygularının oluşmasının daha zor olduğunu ortaya koymuştur. Diğer taraftan, Nafees, Cook & Stoddard (2020), influencerların sosyal medya kaynak güvenilirliğinin influencerın tanıttığı ürünle olan tecrübesi ve bilgisi, tüketiciye karşı olan iyi niyeti ve güvenilirliği tarafından pozitif yönde etkilendiğini ifade etmiştir.

3. Tüketici Davranışları

Pazarlamanın amaçlarından en önemlisi tüketicilerde davranış değişikliği meydana getirmektir. Bu davranış değişikliği bazen bir görüşün ya da düşüncenin hedef kitleye benimsetilmeye çalışılması, bazen de bir ürünün tüketiciler tarafından satın alınmasının arzulanması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bu kapsamda pazarlama çabaları, tüketicilerin

ürüne yönelik ihtiyaç hissetmelerinin sağlanması ve sonuç olarak ürünü satın alma ile tamamlanması hedeflenen davranış değişikliğinin gerçekleşmesini tesis etmeye yönelik olarak karşımıza çıkmaktadır. Pazarlama çabalarının başarıya ulaşması için öncelikle hedef kitlenin ya da tüketicilerin ihtiyaçlarının tespit edilmesi büyük önem taşımaktadır. Gajjar (2013) tüketici davranışları üzerinde etkili olan unsurları kültürel, sosyal, psikolojik faktörler ve kişilik faktörü şeklinde ifade etmiştir. Stephen (2016), dijital pazarlama ve sosyal medyanın tüketici davranışları üzerindeki rolünü incelediği araştırmasında, özellikle beş ana temanın araştırmalarda önem kazandığını vurgulamıştır. Bunlar, tüketicilerin dijital kültürü, reklamcılık, dijital çevrenin etkisi, mobil çevre ve WOM olarak belirtilmiştir. Bagram (2012), tüketici davranışlarını incelediği araştırmasında özellikle müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatinin önemini ortaya koymuştur. Eriksson & Vaghult (2000), tüketici davranışlarını incelediği makalesinde satınalma davranışının ve müşteri sadakatinin önemine değinmiştir. Bu araştırmada kullanılan tüketici davranışları ölçeği, satınalma davranışı, sadakat ve pozitif WOM olarak üç temel bölümden oluşmaktadır.

3.1. Satın alma Davranışı

Sosyal medyanın yaygın kullanımı ile birlikte, bilgi paylaşım hızı ve ulaştığı kişilerin sayısı çok büyük rakamlarla ifade edilmeye başlanmıştır. Sosyal medyada meydana gelen bu baş döndürücü büyümenin ve hızın işletmeler tarafından farkına varılması ile birlikte, işletmeler, ürettikleri ürünlerin daha fazla tüketiciye ulaşması konusunda yeni arayışlar içine girmiştir. Özellikle internet aracılığıyla tanınan ve zamanla çok fazla takipçi sayısına ulaşan influencerlar, bir pazarlama aracı olarak işletmelerin dikkatini çekmiştir. Sosyal medyada ün kazanan influencerların büyük kitlelere ulaşmaları nedeniyle tüketiciler tarafından ürün tavsiyesinde bulunmaları ve deneyimlerini paylaşmaları, üreticiler açısından ise ürünlerinin tanıtımı ve pazarlamasını gerçekleştirmelerini talep etmeleri nedeniyle her geçen gün önemini artırmaktadır. Influencerların takipçilerine yönelik tanıtımını ve pazarlama çabalarını yönelttiği ürünlerin satın alınma davranışı ile olan ilişkisi pek çok araştırmacının ilgisini çekmiş ve bu kapsamda yapılan araştırmaların sayısı her geçen gün artmıştır. Shah, Zahoor & Qureshi (2019), sosyal medya ve satın alma davranışlarını inceledikleri araştırmada sosyal medyanın müşteri ilişkilerine aracılık etmesi ve satın alma davranışları üzerinde pozitif bir etki ortaya konulmuştur. Hassan, Hsbollah & Mohamad (2021), benzer bir şekilde sosyal medya kullanımı ve satın alma davranışları incelendiğinde aralarında istatistiki yönden önemli bir etkileşim bulunduğunu ifade etmiştir. Yogesh & Yesha (2014), benzer bir şekilde sosyal medyada belirtilen düşünce ve değerlendirmelerin satın alma sürecini etkilediğini ifade etmiştir. Ayrıca araştırmacı satın alma sonrasında edinilen tecrübelerin paylaşılmasına yönelik eğilimin sürpriz bir şekilde az olduğunu vurgulamıştır. Bir diğer araştırma sosyal medya ünlülerinin takipçilerde doğrudan bir satın alma davranışına yol açmadığını fakat para-sosyal ilişkiler ve kimlik tanımlaması aracılığıyla satın alma niyetini etkilediğini belirtmiştir (Wahab vd., 2022).

3.2. Müşteri Sadakati

Sosyal medya araçlarının e-ticareti önemli ölçüde etkilediği ve tüketicilerin satınalma davranışlarının oluşmasında göz ardı edilemeyecek bir öneme sahip olduğu görülmektedir. Sosyal medya kullanıcılarının 2021 yılı itibarıyla 4,26 milyar kişiye ulaşmıştır ve 2027 yılı itibarıyla bu rakamın yaklaşık 6 milyar dolaylarında olacağı tahmin edilmektedir (Statista,

2022). İşletmeler de bu anlamda sosyal medya aracılığıyla ürünlerini tercih eden tüketicilerde müşteri sadakatini oluşturma politikalarına her geçen daha fazla önem vermektedir. Srinivasan (2002), e-ticaretin artması ile birlikte müşteriler ve satıcılar arasındaki asimetric bilgi akışının azaldığını ve müşteri sadakatinin satıcılar açısından ticaretin devamlılığının sağlanması açısından her geçen gün daha önemli bir hal aldığını belirtmiştir. Müşteri sadakati kavramı Czepiel & Gimore (1987) tarafından “belirli bir tedarikçi, ürün ya da marka ile olan ilişkileri sürdürme arzusu” olarak ifade edilmektedir. Brown (1952) ise sadakati: 1) bölünmemiş sadakat, 2) bölünmüş sadakat, 3) sabit olmayan sadakat ve 4) sadakatsizlik olarak 4 farklı grupta ele almıştır. Diğer bir tanım ise sadakati, “belirli bir mal ya da hizmetin ileride tutarlı bir biçimde tekrar satın alınması veya o mal ya da hizmetin daimi müşterisi haline gelmesi” olarak belirtilmiştir (Oliver, 1999). Oliver (1997) sadakatin aynı zamanda bilişsel unsur, duygusal unsur ve niyet unsurlarını içeren bir davranışsal yaklaşım tarafından belirlendiğini vurgulamıştır. Dick & Basu (1994) ise müşteri sadakatinin hem davranışsal hem de tutumsal bileşenleri içerdiğini vurgulamıştır. Anderson & Sullivan (1993) ise müşteri sadakatinin gerçek anlamda satın alma davranışının tesis edilmesinden sonra şekillendiğini vurgulamıştır.

3.3. Pozitif WOM Davranışı

WOM (Word-of-mouth), ağızdan ağıza iletişim (Westbrook, 1987:261) tarafından “*tüketicilerin diğer tüketicileri belirli malların ya da hizmetlerin ve/veya satıcılarının, mülkiyet, kullanım ya da özellikleri ile ilgili olarak yönlendirmeleri*” olarak tanımlanmıştır. Günümüzde ise WOM örgütler tarafından pazarda güvenilir ve kalıcı olabilmek için kullanabilecekleri bir araç olarak kabul edilmektedir (Bulut & Ulema, 2021). Dwyer (2007), WOM ile ilgili olarak “*Ağızdan ağıza iletişim bir ağ olgusudur: İnsanlar, bir bilgi ağı oluşturan mesajların (yani, iletişim birimleri) değiş tokuşu ile diğer insanlarla bağlantılar oluştururken sosyal bir ağ da oluştururlar.*” tanımlamasını yapmıştır. Flynn, Goldsmith & Eastman (2006) ise elektronik teknolojilerdeki gelişmelerin yayılması ile birlikte WOM’un tüketiciler arasındaki sanal etkileşimi içerdiğini vurgulayarak kavramın genellikle eWOM olarak adlandırıldığının altını çizmiştir. Yen & Tang (2019), “*eWOM’un geliştirilmiş hacim, dağılım, azim ve gözlemlenebilirlik, anonimlik ve aldatma, değerlerin belirginliği ve topluluk katılımında oluşan çok büyük bir enformasyon olarak işlevini gerçekleştirdiğine*” dikkat çekmiştir. Bu araştırma kapsamında sosyal medya aracılığıyla influencer pazarlamanın tüketiciler üzerindeki etkisi incelendiği için WOM davranışı eWOM olarak ele alınmıştır. Tran & Strutton (2019) eWOM’un özellikle geleneksel pazarlama ile kıyaslandığında maliyetlerde düşüş yaratması nedeniyle, başarılı online pazarlamada önemli bir iş seçimi olduğunu ifade etmiştir. Park & Lee (2009), eWOM’u pozitif WOM ve negatif WOM olarak iki kategoride ele almıştır. Öte yandan, Sundaram, Mitra & Webster (1998) pozitif WOM ve negatif WOM’u etkileyen unsurlarda çeşitli farklılıklar olduğunu vurgulamıştır. Nam vd. (2020), çevrimdışı beklenti doğrulama, çevrimiçi beklenti doğrulama ve memnuniyetin, olumlu eWOM yazma olasılığını belirlediğini ortaya koymuştur. Bu çalışmada influencerlar tarafından gerçekleştirilen pazarlama çabaları sonucunda takipçilerin ürünleri satın alıp deneyimledikten sonraki izlenimleri ile pozitif WOM davranışları arasındaki ilişki incelenmiştir.

4. Araştırma Yöntemi

Araştırmada influencer pazarlamanın tüketici davranışına etkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Araştırmanın evrenini Bursa İli'nde ikamet eden 18 yaş üstü tüketicilerden meydana gelmektedir. Ana kütlenin tamamına ulaşılması olası olmadığı için örnekleme yapılmış ve kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Araştırma kapsamında verilerin toplanması aşamasında anket tercih edilmiştir ve hazırlanan anketler ve araştırma Mersin Üniversitesi Etik Kurulu tarafından uygun görüldükten sonra anketler Haziran-Temmuz 2022 tarihlerinde Google Formlar üzerinden katılımcılara uygulanmıştır. Örneklem büyüklüğünün tespit edilmesi de diğer önemli bir konudur. Ana kütleye ait büyüklüğün 100.000'den daha fazla olması halinde %95 güven aralığı ve %5 hata payı ile örneklem büyüklüğünün 384 olarak belirleneceği (Yazıcıoğlu & Erdoğan, 2004) belirtilmiştir. Buna göre bu araştırma kapsamında 401 katılımcıdan veri toplanmıştır.

Araştırmada kullanılan anket formları üç kısımdan oluşmaktadır. İlk kısımda katılımcılara ait kişisel özelliklere yönelik bilgilere yer verilirken, ikinci kısımda influencerların özelliklerinden empati ve ego ile mesaj güvenilirliğine ilişkin ölçekler; üçüncü kısımda da tüketici davranışları ölçeği kullanılmıştır. Influencerların özellikleri ile ilgili Empati ve Ego (Schieman & Gundy, 2000) 6 soru; Mesaj Güvenilirliği (Beltramini & Evans, 1985) 7 soru olmak üzere toplam 13 soru yer almaktadır. Ölçekler Layık (2021) tarafından yapılan yüksek lisans çalışmasında da kullanılmıştır. Tüketici Davranışları Ölçeği ise satın alma davranışı, sadakat ve pozitif WOM davranışı olmak üzere 3 alt boyuttan oluşmaktadır. Satın alma davranışı alt boyutu 4 ifadeden, sadakat alt boyutu 6 ifadeden ve pozitif WOM Davranışı 4 ifadeden oluşmaktadır. Ölçek 5'li likert formundadır. Ölçek Donmaz, Akyol & Şimşek (2021) çalışmalarından alınmıştır. Influencer pazarlama ile tüketici davranış ile ilgili yapılan alanyazın incelemesi ve yapılan görgül araştırmalardan yola çıkılarak influencer pazarlamanın tüketici davranışı üzerinde meydana getirdiği etkiyi test etmek amacıyla Şekil 1'de belirtilen araştırma modeli değerlendirilerek aşağıda sunulan hipotezlerin sınanması yapılacaktır.

H₁: Influencer'ın özelliklerinden empati ve ego tüketicilerin satın alma davranışını etkilemektedir.

H₂: Influencer'ın mesajının güvenilirliği tüketicilerin satın alma davranışını etkilemektedir.
Influencer

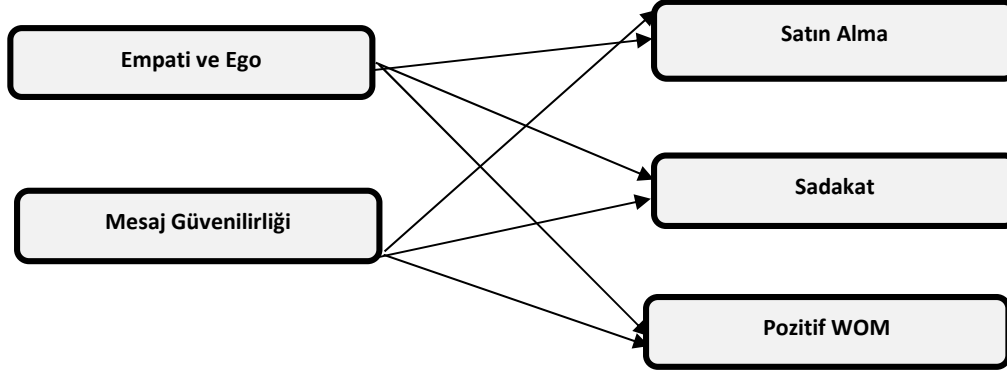
H₃: Influencer'ın özelliklerinden empati ve ego tüketicilerin sadakat davranışını etkilemektedir.

H₄: Influencer'ın mesajının güvenilirliği tüketicilerin sadakat davranışını etkilemektedir.

H₅: Influencer'ın özelliklerinden empati ve ego tüketicilerin pozitif WOM davranışını etkilemektedir.

H₆: Influencer'ın mesajının güvenilirliği tüketicilerin pozitif WOM davranışını etkilemektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



5. Bulgular

Araştırmada yer alan bireylere ait demografik özelliklere (cinsiyet, yaş, eğitim durumu) ait bulgular Tablo 1’de belirtilmiştir. Tablo 1’de gösterilen bulgulara göre, katılımcıların %50,1’i erkek, %39,4’ü 18-29 yaş arasında ve %48,4’ü ön lisans ve lisans mezunlarından oluşmaktadır.

Tablo 1: Katılımcılara Ait Demografik Özellikler

Demografik Özellikler		Sayısal Değerler	Yüzde Değerleri %
Cinsiyet	Kadın	200	49,9
	Erkek	201	50,1
Yaş	18-29	158	39,4
	30-39	76	19
	40-49	95	23,7
	50 ve üzeri	72	18
Eğitim Düzeyi	Lise ve öncesi	113	28,2
	Ön Lisans/ Lisans	194	48,4
	Lisansüstü	94	23,4
Toplam		401	100

Araştırma kapsamında yer alan ölçeklere yönelik yapısal geçerliliğin test edilmesi ve hipotezlerin yapısal eşitlik modeli ile analiz edilmesinden önce, ölçme modelinin iyi uyum değerlerine sahip olup olmadığını belirlemek amacıyla doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi çerçevesinde ilk aşamada boyutlara ait ölçüm modelleri değerlendirilmiş olup kurulan modelin uygunluğunu iyileştirmek için AMOS Programı tarafından ifade edilen önerilerden yola çıkarak empati ve ego ölçeğinde yer alan 1., 5. ve 6. maddelere ait standartlaştırılmış yol katsayılarının 0,50’den daha düşük düzeyde olduğu için ilgili maddelerin analize dahil edilmemiştir. Aynı şekilde mesaj güvenilirliğinde yer alan 4.madde satın alma alt boyutunda yer alan 2. madde, sadakat alt boyutunda yer alan 2. madde ve pozitif wom alt boyutunda yer alan 4. maddeye ait standartlaştırılmış yol katsayılarının 0,50’nin altında olması nedeniyle analizden çıkartılmıştır. Ayrıca çoklu bağlantı sorunu olan bazı maddeler birleştirilerek bu sorun giderilmeye çalışılmış ve uyum endeks değerlerinde iyileştirmeler gözlemlenmiştir. Buna göre ölçüm modeline ait uyum indeks değerleri CMIN/DF=2,223; GFI: ,921; AGFI: ,892; CFI: ,971; RMSEA: ,055 olarak tespit edilmiş

olup tüm uyum iyiliği kriterleri, iyi ve kabul edilebilir değerlere sahiptir. Bu kapsamda doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına göre ölçüm modelinde bulunan tüm maddelerin model ile uyumlu olduğu görülmektedir. Elde edilen yol katsayılarının standartlaştırılmış analiz sonuçları aşağıda yer alan Tablo 3'te de sunulmaktadır. Buna göre p değerlerinin önemli çıkmasından da anlaşılacağı üzere, maddelerin faktörlere doğru bir biçimde yüklendiği sonucuna varılmaktadır. Elde edilen yol katsayılarının standartlaştırılmış analiz sonuçları aşağıda yer alan Tablo 2'de sunulmaktadır. Buna göre p değerlerinin önemli çıkmasından da anlaşılacağı üzere, maddelerin faktörlere doğru bir biçimde yüklendiği sonucuna varılmaktadır.

Tablo 2: Ölçüm Maddelerine İlişkin Regresyon Ağırlıkları

Ölçüm Modeli		Standardize Edilmiş Regresyon Ağırlıkları	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi
pe2	<--- Empati ve Ego	0,684		
pe3	<--- Empati ve Ego	0,838	0,089	<0,001
pe4	<--- Empati ve Ego	0,87	0,092	<0,001
m1	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,823		
m2	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,908	0,049	<0,001
m3	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,853	0,05	<0,001
m5	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,847	0,051	<0,001
m6	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,802	0,05	<0,001
m7	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,829	0,049	<0,001
s1	<--- Satın Alma	0,746		
s3	<--- Satın Alma	0,871	0,063	<0,001
s4	<--- Satın Alma	0,913	0,062	<0,001
sd1	<--- Sadakat	0,708		
sd3	<--- Sadakat	0,821	0,075	<0,001
sd4	<--- Sadakat	0,848	0,076	<0,001
sd5	<--- Sadakat	0,857	0,072	<0,001
sd6	<--- Sadakat	0,888	0,074	<0,001
w1	<--- Pozitif WOM	0,916		
w2	<--- Pozitif WOM	0,874	0,036	<0,001
w3	<--- Pozitif WOM	0,549	0,048	<0,001

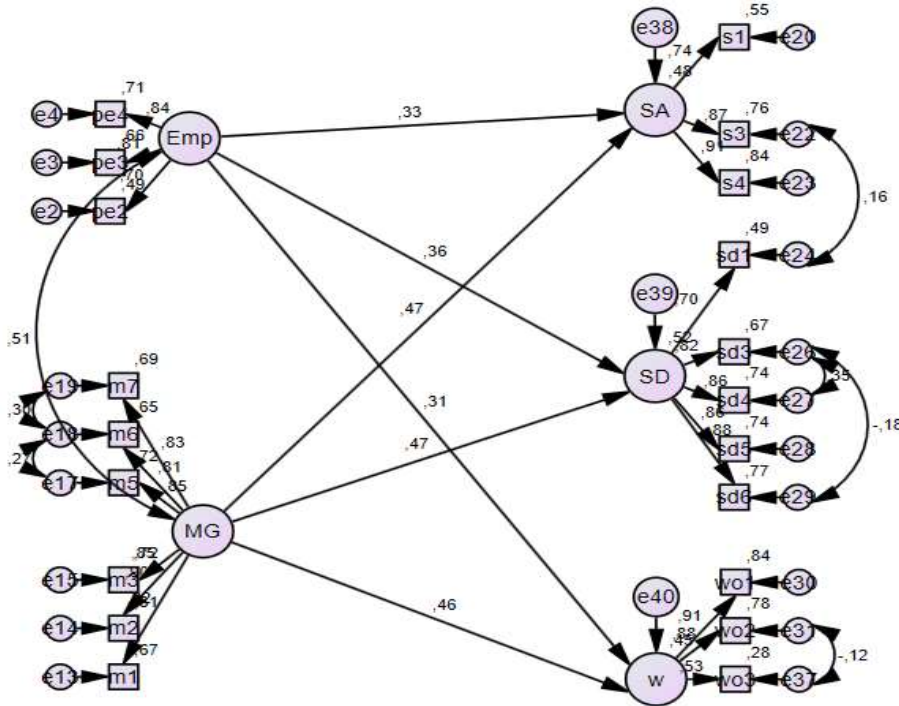
İç tutarlılığın ölçütü olan ve önemli bir güvenilirlik katsayısı olan Cronbach α katsayısı 0,70'ten büyük bir değer alırsa ölçeğin güvenilir olduğu yönünde yorumlanmaktadır. Ölçeklerin güvenilirliğini ölçmek için Cronbach alpha değerleri hesaplanmıştır. Cronbach alpha değerleri: Empati ve Ego için 0,835; Mesaj Güvenilirliği için 0,940; Satın Alma için 0,875; Sadakat için =0,915 ve WOM için 0,798 olarak tespit edilmiştir. Çıkan sonuçlar güvenilirlik değerlerinin kabul edilebilir değerler sınırı içerisinde olduğunu göstermektedir. Bir ölçeğin yapı geçerliğinin önemli göstergelerinden bir diğeri de birleşim geçerliliğine sahip olmasıdır. Birleşim geçerliği için aynı faktör altında bir araya gelen maddelerin uyumu hakkında bilgi veren AVE ve CR değerleri dikkate alınmaktadır. DFA modelindeki faktörlerin birleşim geçerliliğine sahip olması için AVE değerinin 0,5'ten büyük; CR değerinin de 0,7'den büyük olması gerekmektedir (Gürbüz, 2021: 82). Bu kapsamda değerlendirmeye alınan model çerçevesinde Empati ve Ego için AVE=0,78/CR=0,89; Mesaj Güvenilirliği için AVE=0,762/CR=0,947; Satın Alma için AVE=0,83/CR=0,92; Sadakat için AVE=0,77/CR=0,93 ve WOM için AVE=0,78/CR=0,88 olarak hesaplanmış olup tüm değerler ölçeğin uyum geçerliği için önemli kanıt sunmaktadır.

Tablo 3: Influencer Özellikleri ve Tüketici Davranışı Düzeylerine İlişkin Özet İstatistikler

	Sayı	Ortalama	Standart Sapma
Empati ve Ego	401	2,9096	1,07536
Mesaj Güvenilirliği	401	3,3370	1,17049
Satın Alma Davranışı	401	3,1411	1,11636
Sadakat	401	3,1218	1,09311
Wom	401	3,0282	1,04778

Çalışmada uygulanan ölçek maddelerine ait özet istatistikler yukarıda yer alan Tablo 3'te sunulmaktadır. Tablo 3 incelendiğinde, influencer özellikleri ve tüketici davranışı düzeylerinin orta seviyelerde olduğu görülmektedir. Araştırmanın hipotezlerini test etmek amacıyla yapısal eşitlik modellemesi kullanılmıştır. Yapısal eşitlik modeline ilişkin bilgiler Şekil 2'de aşağıda yer almaktadır. Yapısal modelde temel olarak altı hipotez incelenmiştir. Tablo 4'te görüleceği üzere satın alma, sadakat ve pozitif wom bağımlı değişken olarak; empati ve ego, mesaj güvenilirliği ise bağımsız değişkenler olarak belirlenmişlerdir.

Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli



Her iki bağımsız değişkenin, satın alma davranışı puanlarına ait varyansı açıklama oranı ($R^2=0,480$) olarak hesaplanmıştır. Bu noktadan hareketle, araştırmanın birinci hipotezi (H_1 : Influencerın özelliklerinden empati ve ego tüketicilerin satın alma davranışını etkilemektedir.) ve ikinci hipotezi (influencerın mesajının güvenilirliği tüketicilerin satın alma davranışını etkilemektedir.) istatistiksel olarak desteklenmektedir. Aynı şekilde empati ve ego ($\beta =0,360$; $p<0,001$); mesaj güvenilirliği ($\beta =0,466$; $p<0,001$) sadakat davranışındaki değişim üzerinde

istatistiki anlamda etkileri tespit edilmiş ve her iki bağımsız değişkenin, sadakat davranışı puanlarına ait varyansı açıklama oranı ($R^2= 0,520$) olarak hesaplanmıştır. Böylece araştırmanın üçüncü ve dördüncü hipotezleri de (H_3 : Influencerın özelliklerinden empati ve ego tüketicilerin sadakat davranışını etkilemektedir.) (H_4 : Influencerın mesajının güvenilirliği tüketicilerin sadakat davranışını etkilemektedir.) istatistiksel olarak desteklenmektedir.

Tablo 4: Standardize Regresyon Katsayıları

		Regresyon Katsayısı (β)	P değeri	R^2
Satın Alma	<--- Empati ve Ego	0,326	<0,001	
Satın Alma	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,469	<0,001	0,480
Sadakat	<--- Empati ve Ego	0,360	<0,001	
Sadakat	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,466	<0,001	0,520
Pozitif WOM	<--- Empati ve Ego	0,307	<0,001	
Pozitif WOM	<--- Mesaj Güvenilirliği	0,459	<0,001	0,450

Son olarak empati ve ego ($\beta =0,307$; $p<0,001$); mesaj güvenilirliği ($\beta =0,459$; $p<0,001$) pozitif wom değişimi üzerinde istatistiki anlamda etkileri tespit edilmiş ve her iki bağımsız değişkenin, pozitif wom puanlarına ait varyansı açıklama oranı ($R^2= 0,450$) olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak araştırmanın beşinci ve altıncı hipotezleri de (H_5 : Influencer'ın özelliklerinden empati ve ego tüketicilerin pozitif WOM davranışını etkilemektedir, H_6 : Influencer'ın mesajının güvenilirliği tüketicilerin pozitif WOM davranışını etkilemektedir) istatistiksel olarak desteklenmektedir.

6. Sonuç ve Tartışma

Treen & Yu (2022), B2B satış elemanları tarafından yazılan işletme değerlendirme raporları analizleri sonucunda, işlerinden en yüksek düzeyde tatmin sağlayan B2B satış elemanlarının yüksek empati yapan ve düşük egoya sahip kişiler olduğunu ortaya koymuştur. Bu araştırma kapsamında yapılan analizlerin sonuçları incelendiğinde benzer şekilde influencerların özelliklerinden empati ve egonun, tüketicileri anlamaya ve onların samimi hissetmesine yönelik olarak bir pazarlama aracı şeklinde kullanılmasının tüketicilerin satın alma davranışlarını olumlu yönde etkileyeceği belirlenmiştir.

Srinivasan (2002), e-ticaretin artması ile birlikte müşteriler ve satıcılar arasındaki asimetrik bilgi akışının azaldığını ve müşteri sadakatının satıcılar açısından ticaretin devamlılığının sağlanması açısından her geçen gün daha önemli bir hal aldığını belirtmiştir. Bu görüşü destekleyen araştırma bulgularından bir diğeri ise influencerlara ait empati ve ego düzeylerinin aynı zamanda tüketiciler üzerinde satın alma davranışının süreklilik arz etmesi ve sonuç olarak müşteri sadakatine dönüşmesi noktasında da olumlu bir etkiye sahip olması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Markalar açısından bakıldığında müşteri sadakatının yaratılması ve var olan müşterilerin daimi tüketicilere dönüşmesi nihai hedeflerden bir tanesi olarak belirtilebilir. Bu noktadan değerlendirildiğinde, fenomen pazarlamanın müşteri sadakatini olumlu yönde etkilemesi de markaların bu pazarlama yöntemini tercih etmeleri yönünde olumlu bir etki



Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086

yaratmaktadır. İncüencerların önemli özelliklerinden bir diğeri de takipçilerine yönelik ilettikleri mesajların, onlarda uyandırdığı güvenilirlik düzeyinin hangi aşamada gerçekleştiğidir.

Muqaddam & Ryu (2018) influencer pazarlamaya yönelik yaptıkları araştırmada, influencerların takipçilerine yönelik yaptıkları paylaşımlarda hissettikleri güven duygusu ve olumlu tutum, geleneksel ünlü olarak adlandırılan kişilerin paylaşımları ile kıyaslandığında, bu kişilere yönelik takipçilerinin hissettikleri güven duygusu ve olumlu tutuma göre daha yüksek düzeyde gerçekleşmiştir. Bu araştırma bulgularından elde edilen bilgilere dayanarak benzer bir sonuç ortaya çıktığını söylemek mümkündür. Buna göre sosyal medyada influencerı takip eden tüketicilerin gerek satın alma ve gerekse müşteri sadakatinin tesisi konusunda influencerların ilettikleri mesajlara karşı duydukları güvenin olumlu bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Tran & Strutton (2019) eWOM'un özellikle geleneksel pazarlama ile kıyaslandığında maliyetlerde düşüş yaratması nedeniyle, başarılı online pazarlamada önemli bir iş seçimi olduğunu ifade etmiştir. Park & Lee (2009), eWOM'u pozitif Wom ve negatif WOM olarak iki kategoride ele almıştır. Bu araştırma bulguları incelendiğinde influencerların özelliklerinden empati ve ego ile mesaj güvenilirliğinin tüketicilerin pozitif WOM (ağızdan ağıza pazarlama) davranışlarını etkilediği görülmektedir. Diğer bir ifade ile influencer pazarlamanın tüketicilerin kendi çevresindeki insanlara, ürünleri kullanmaları sonucunda elde ettikleri deneyimlere yönelik olumlu izlenimlerini ağızdan ağıza yaymak suretiyle pek çok kişinin o ürünlerle ilgili olumlu bir izlenime sahip olması mümkün olabileceği görülmektedir.

Sonuç olarak, araştırma sonuçları incelendiğinde influencer pazarlama olgusunun tüketici davranışları üzerinde pozitif yönde bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu noktadan hareketle ürünlerin pazarlanması noktasında fenomen pazarlama yönteminin tercih edilmesi ile birlikte, markaların olumlu sonuçlar alacağı öngörülmektedir. Ayrıca, markaların, influencer pazarlama kapsamında farklı sosyal medya araçlarını birlikte kullanarak, takipçilerin (tüketicilerin) ürünlere yönelik haberdar olunması ve satınalma davranışının gerçekleşmesi aşamasında daha fazla başarı yakalayabilecekleri düşünülmektedir.



Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086

Kaynakça

- Anaza, N. A., Inyang, A. E. & Saavedra, J. L. (2018). Empathy and Affect in B2B Salesperson Performance. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 33(1), 29-41.
- Anderson, E. W. & Sullivan, M. W. (1993). The Antecedents and Consequences of Customer Satisfaction for Firm. *Marketing Science*, 12(2), 125–143. <https://doi.org/10.1287/mksc.12.2.125>
- Bagram, M. M. M. & Khan, S. (2012). Attaining Customer Loyalty! The Role of Consumer Attitude and Consumer Behavior. *International Review of Management and Business Research*, 1(1), 1-8.
- Balaban, D. & Mustatea, M. (2019). Users' Perspective on the Credibility of Social Media Influencers in Romania and Germany. *Romanian Journal of Communication and Public Relations*, 21(1), 31-46. ISSN: 1454-8100/ E-ISSN: 2344-5440.
- Beltramini, R. F. & Evans, K. R. (1985). Perceived Believability of Research Results Information in Advertising. *Journal of Advertising*, 14(3), 18-31.
- Brown, G. H. (1952). Brand Loyalty – Fact or Fiction?. *Advertising Age*, 23(June 9), 53–55.
- Brown, D. & Hayes, N. (2008). *Influencer Marketing*. Routledge, London. <https://doi.org/10.4324/9780080557700>. ISBN: 9780080557700.
- Bulut, M. & Ulema, Ş. (2021). Analyzing The Direct Relationship Between Every-Single Dimensions of Service Quality and WOM With a Particular Multidimensional Scale of WOM Behavior. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*. DOI: 10.1080/1528008X.2021.1934622
- Cattell, R. B. (1946). *The Description and Measurement of Personality*. Yonkers, New York: World Book, 19.
- Comenos, J. (2018). *How To Determine If Your Brand Should Go with A Celebrity Endorser or Influencer*. <https://www.adweek.com/brand-marketing/how-to-determine-if-your-brand-should-go-with-a-celebrity-endorser-or-influencer/>
- Czepiel, J. A. & Gimore, R. (1987). Exploring the Concept of Loyalty in Services. J. A. Czepiel, C. A. Congram & J. Shanahan (Ed.), *The Services Challenge: Integrating for Competitive Advantage* (91-94). Chicago: American Marketing Association.
- De Jans, S., Cauberghe, V. & Hudders, L. (2019). How an Advertising Disclosure Alerts Young Adolescents to Sponsored Vlogs: The Moderating Role of a Peer-Based Advertising Literacy Intervention through an Informational Vlog. *Journal of Advertising*, 47(4), 309–325. Doi: 10.1080/00913367.2018.1
- Delpechitre, D., Rutherford, B. N. & Comer, L. B. (2019). The Importance of Customer's Perception of Salesperson's Empathy in Selling. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 34(2), 374-388. <https://doi.org/10.1108/JBIM-03-2017-0073>



- Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086
- Dhanesh, G. S. & Duthler, G. (2019). Relationship Management Through Social Media Influencers: Effects of Followers' Awareness of Paid Endorsement. *Public Relations Review*, 45(3). Article 101765. <https://doi.org/10.1016/j.pubrev.2019.03.002>
- Dick, A. & Basu, K. (1994). Customer Loyalty: Toward an Integrated Conceptual Framework. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 22(2), 99-113.
- Doney, P. M. & Cannon, J. P. (1997). An Examination of the Nature of Trust in Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 61(2), 35-51.
- Donmaz, A., Akyol, A. & Gölbaşı Şimşek, G. (2021). E-Perakendecilikte E-Hizmet Kalitesi Boyutlarının Tüketicilerin Davranışsal Eğilimleri Üzerine Etkisi. *Disiplinler Arası Yenilik Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 112-129.
- Dwyer, P. (2007). Measuring The Value of Electronic Word of Mouth and Its Impact in Consumer Communities. *Journal of Interactive Marketing*, 21(2), 63-79. <https://doi.org/10.1002/Dir.20078>
- Eriksson, K. & Vaghult, A. L. (2000). Customer Retention, Purchasing Behavior and Relationship Substance in Professional Services. *Industrial Marketing Management*, 29, 363-372.
- Erdoğan, H. & Özcan, B. M. (2020). Influencer Pazarlaması Kullanımının Tüketicilerin Satın Alma Niyetine Etkisi: Instagram Influencerları Üzerine Bir Araştırma. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(4), 3813-3827. <https://doi.org/10.20491/isarder.2020.1074>
- Evans, N. J., Phua, J., Lim, J. & Jun, H. (2017). Disclosing Instagram Influencer Advertising: The Effects of Disclosure Language on Advertising Recognition, Attitudes, and Behavioral Intent. *Journal of Interactive Advertising*, 17(2), 1-12. <https://doi.org/10.1080/15252019.2017.1366885>
- Flynn, L. R., Goldsmith, R. E. & Eastman, J. K. (1996). Opinion Leaders and Opinion Seekers: Two New Measurement Scales. *Journal of The Academy of Marketing Science*, 24(2), 137-147.
- Frederick, C. (2016). Beyond Empathy: The Tree of Compassion with Malevolent Ego States. *American Journal of Clinical Hypnosis*, 58(4), 331-346. DOI:10.1080/00029157.2015.1103203
- Gajjar, N. B. (2013). Factors Affecting Consumer Behavior. *International Journal of Research in Humanities and Social Sciences*, 1(2).
- Gerdeman, D. (2019). *Lipstick Tips: How Influencers Are Making Over Beauty Marketing*. <https://hbswk.hbs.edu/item/lipstick-tips-how-influencers-are-making-over-beauty-marketing> adresinden erişim sağlanmıştır. (erişim tarihi 23.11.2022).
- Goldsmith, R. E. (2006). Electronic Word-of-Mouth. K.-P. Mehdi (Ed.), *Encyclopedia of e-commerce, e-government and Mobile Commerce* (408-412). Hershey, PA: Idea Group.
- Gross, J. & von Wangenheim, F. (2018). The Big Four of Influencer Marketing: A Typology of Influencers. *Marketing Review St. Gallen*, 2, 30-38.
- Gürbüz, S. (2021). *AMOS ile Yapısal Eşitlik Modellemesi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.



- Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086
- Hassan, H., Hsbollah, H. M. & Mohamad, R. (2021). Examining The Interlink of Social Media Use, Purchase Behavior, and Mental Health. *Procedia Computer Science*, 196(2022) 85–92.
- Hogan, R. (1969). Development of an Empathy Scale. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 33(3), 307–316. <https://doi.org/10.1037/h0027580>
- InfluencerMarketingHub (2022a). What is Influencer Marketing?. <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing/#toc-0> adresinden erişim sağlanmıştır. (Erişim Tarihi: 23.11.2022).
- InfluencerMarketingHub (2022b). Influencer Marketing Benchmark Report. <https://influencermarketinghub.com/influencer-marketing-benchmark-report/> adresinden erişim sağlanmıştır. (Erişim tarihi 23.11.2022).
- Jin, S. V., Muqaddam, A. & Ryu, E. (2018). Instafamous and Social Media Influencer Marketing. *Marketing Intelligence & Planning*, 37(5), 567-579. DOI: 10.1108/MIP-09-2018-0375
- Jolliffe, D. & Farrington, D. P. (2006). Development and Validation of the Basic Empathy Scale. *Journal of Adolescence*, 29(2006), 589–611. doi: 10.1016/j.adolescence.2005.08.010
- Khamis, S., Ang, L. & Welling, R. (2016). Self-Branding, 'Micro-Celebrity' and the Rise of Social Media Influencers. *Celebrity Studies*, 8(2), 191-208.
- Keller, E. & Fay, B. (2016). *How to Use Influencers to Drive a Word-of-Mouth Strategy*. Warc Best Practice. https://www.engagementlabs.com/wp-content/uploads/2016/05/How_to_use_influencers_to_drive_a_wordofmouth_strategy.pdf adresinden erişim sağlanmıştır. (Erişim tarihi 23.11.2022).
- Layık, Ö. (2021). *Sosyal Medya Pazarlaması Kapsamında Fenomen (Influencer) Pazarlamanın Tüketici Davranışına Etkisi*. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Arel Üniversitesi, İşletme Anabilim Dalı. İstanbul.
- Mayer, D. & Greenberg, H. M. (1964). What Makes a Good Salesman?. *Harvard Business Review*, 42(4), 119-125.
- McQuarrie, E. F., Miller, J. & Phillips, B. J. (2013). The Megaphone Effect: Taste and Audience in Fashion Blogging. *Journal of Consumer Research*, 40(1), 136–158.
- Nafees, L., Cook, C. M. & Stoddard, J., E. (2020). The Impact of the Social Media Influencer Power on Consumer Attitudes Toward the Brand: The Mediating/Moderating Role of Social Media Influencer Source Credibility. *Atlantic Marketing Journal*, 9(1), Article 3. Available at: <https://digitalcommons.kennesaw.edu/amj/vol9/iss1/3>
- Nam, K., Baker, J., Ahmad, N. & Goo, J. (2020). Determinants of Writing Positive and Negative Electronic Word-of-Mouth: Empirical Evidence for Two Types of Expectation Confirmation. *Decision Support Systems*, 129(2020), 113-168, ISSN: 0167-9236. <https://doi.org/10.1016/j.dss.2019.113168>
- Oliver, R. L. (1997). *Loyalty and Profit: Long-Term Effects of Satisfaction*.



- Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086
- Oliver, R. (1999). Whence Consumer Loyalty?. *Journal of Marketing*, 63, 33–44. doi:10.2307/1252099
- Park, C. & Lee, T. M. (2009). Information Direction, Website Reputation and E-WOM Effect: A Moderating Role of Product Type. *Journal of Business Research*, 62(1), 61–67. doi:10.1016/j.jbusres.2007.11.017.
- Pedersen, C. L. (2020). Empathy-Based Marketing. *Psychology & Marketing*, 2021(38), 470–480. <https://doi.org/10.1002/mar.21448>
- Phua, J., Jin, S. V. & Kim, J. J. (2017). Gratifications of Using Facebook, Twitter, Instagram, or Snapchat to Follow Brands: The Moderating Effect of Social Comparison, Trust, Tie Strength, and Network Homophily on Brand Identification, Brand Engagement, Brand Commitment, and Membership Intention. *Telematics and Informatics*, 34(1), 412-424.
- Schieman, S. & Gundy, V. S. (2000). The Personal and Social Links Between Age and Self-Reported Empathy. *Social Psychology Quarterly*, 63(2), 152-174.
- Shah, A., M., Zahoor, S. Z. & Qureshi, I. (2019). Social Media and Purchasing Behavior: A Study of The Mediating Effect of Customer Relationships. *Journal of Global Marketing*, 32(2), 93-115. DOI: 10.1080/08911762.2018.1497243
- Shin, H. R. & Choi, J. G. (2021). The Moderating Effect of Generation on The Relations Between Source Credibility of Social Media Contents, Hotel Brand Image, and Purchase Intention. *Sustainability*, 13(16), 9471. <https://doi.org/10.3390/su13169471>
- Srinivasan, S.S., Anderson, R. & Ponnayolu, K. (2002). Customer Loyalty in E-Commerce: An Exploration of Its Antecedents and Consequences. *Journal of Retailing*, 78(1), 41–50. [https://doi.org/10.1016/S0022-4359\(01\)00065-3](https://doi.org/10.1016/S0022-4359(01)00065-3)
- Statista (2022). *Number of Worldwide Social Network Users*. <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/> adresinden erişim sağlanmıştır. (erişim tarihi 23.11.2022).
- Stephen, A. T. (2016). The Role of Digital and Social Media Marketing in Consumer Behavior. *Current Opinion in Psychology*, 10, 17-21.
- Sundaram, D. S., Mitra, K. & Webster, C. (1998). Word-of-Mouth Communications: A Motivational Analysis. *Advances in Consumer Research*, 25, 527-531.
- Tran, G. A. & Strutton, D. (2019). Comparing Email and SNS Users: Investigating E-Servicescape, Customer Reviews, Trust, Loyalty and E-WOM. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 53, 101782. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.03.009>
- Treen, E. & Yu, Y. (2022). Empathy and Ego-Drive in the B2B Salesforce: Impacts on Job Satisfaction. *Industrial Marketing Management*, 106, 270-278.
- Wahab, H. K. A., Tao, M., Tandon, A. & Ashfaq, M. (2022). Social Media Celebrities and New World Order: What Drives Purchasing Behavior Among Social Media Followers?. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 68, 103076. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.103076>



- Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086
-
- Westbrook, R. A. (1987). Product/Consumption-Based Affective Responses and Post Purchase Processes. *Journal of Marketing Research*, 24(August), 258-270.
- Yazıcıoğlu, Y. & Erdoğan, S. (2004). *SPSS Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*. Detay Yayıncılık, Ankara.
- Yen, C.-L. A. & Tang, C.-H. H. (2019). The Effects of Hotel Attribute Performance on Electronic Word-of-Mouth (Ewom) Behaviors. *International Journal of Hospitality Management*, 76, 9-18. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2018.03.006>
- Yogesh, F. & Yesha, M. (2014). Effect of Social Media on Purchase Decision. *Pacific Business Review International*, 6(11).

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 Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir; (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

Giriş: 1. yazar

Literatür: 1. yazar

Metodoloji: 2. yazar

Sonuç: 1. 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, Fiscaeconomia 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. author

Literature: 1. author

Methodology: 2. author

Conclusion: 1. author

1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.



Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086

The Effects of Influencer Marketing on Consumers' Purchasing Behaviors: The Case of Bursa Province

Onur Köprülü, Mithat Turhan

Extended Abstract

Influencer marketing, also known as phenomenon marketing, is defined as collaborating with an online phenomenon for the promotion of any brand's own products or services (influencer marketing hub, 2022a). Although Brown & Hayes (2008) fundamentally see influencer marketing as having the feature of increasing sales, they emphasize that it is a marketing method that aims to achieve much wider outcomes, such as gaining the attention of potential customers, increasing the effects of word-of-mouth marketing, and increasing customer interest in a brand or product.

At this stage, the issue of which influencers businesses will choose and how they will choose them has become important. It is especially seen that businesses prefer influencers who have a high number of followers, have gained the trust of their followers, and have high levels of influence on their followers. If we examine the market size of influencer marketing worldwide, it is seen that it reached a size of 1.7 billion dollars in 2016 and 16.4 billion dollars in 2022 (influencer marketing hub, 2022b). The increasing importance of celebrities and well-known people in social media in marketing is emphasized by many studies. However, it is also observed that many ordinary people who are not famous find a place on social media and become a phenomenon, and suddenly, they have the power to influence audiences in marketing as much as famous influencers (Comenos, 2018). This study examines the effects of influencer marketing on the purchasing behaviors of consumers residing in Bursa.

With the increasing use of the internet, it is observed that social media tools, such as Instagram, YouTube, and Facebook, affect production and consumption behaviors in various ways and dimensions. As of 2021, it is estimated that 4.26 billion people use social media and this number is expected to be around 6 billion by 2027 (Statista, 2022). Factors, such as the use of mobile devices and the use of many applications, can be mentioned as the most important factors causing the increasing use of social media platforms. On the other hand, it is stated that consumers are more skeptical of direct marketing practices by brands and that trust in traditional advertising has decreased (Gerdeman, 2019). Individuals who have gained recognition from a particular community and gained the trust of that community use their fame and trust with social media tools to market various brands' products and services. Evans et al. (2017) state that influencers represent a type of thought leader category that has emerged with social media and is located at a point between celebrities and friends. Keller & Fay (2016) define influencers as "daily consumers who are different from the average person, who are in search of information and share their ideas, information, and recommendations." De Jans et al. (2019) state that influencers directly express their opinions to their followers regarding the brands they use or do not use in their daily lives. At this point, Dhanesh & Duthler (2019) emphasize that celebrities and influencers are separate from each other. It is stated that the fundamental difference between individuals who have gained fame in fields such as acting, music, sports, or others and influencers is that influencers achieve success by sharing their content with their followers on social media without being certified by a formal

Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086

institution (McQuarrie et al., 2013). When the definitions of influencer marketing are examined, it is possible to say that it is a type of communication method that well-known individuals in social media use to realize the marketing mix elements.

One of the scales used in this study is related to the empathy and ego characteristics of influencers. The concept of empathy, which can be expressed as the intellectual or imaginary perception of the conditions or mental states of others, plays a central role in understanding a very broad social phenomenon, especially one that involves moral development. Pedersen (2020) introduced a different approach to marketing from an empathic perspective with empathy-based marketing. The researcher focuses on an empathic core by emphasizing the increasing customer distance and subsectors of the marketing field. In another study, it was stated that the cognitive and emotional empathy coefficients of salespersons have a positive relationship with their communication skills (Delpechitre et al., 2019).

It is observed that the number of people affected by information transfer through social media is increasing day by day. However, the reliability of the information obtained through social media channels has great importance for users. Doney & Cannon (1997) emphasized that trust reflects the feeling of confidence created in the opposite party. In this study, message reliability was used as another characteristic of influencers. Before the introduction of social media into our lives, media reliability was expressed as source reliability, message reliability, and channel reliability (Balaban & Mustatea, 2019). Erdoğan & Özcan (2020) stated that source reliability has a significant effect on purchase intention according to their research findings, although it does not have a significant effect on attitude towards advertisements. Jin, Muqaddam & Ryu (2018) found that the trust and positive attitude felt by influencers towards their followers in the posts they make for them is higher than the trust and positive attitude felt by their followers towards traditional celebrities in their research on influencer marketing. Shin & Choi (2021) stated in their research on 278 people that there are significant differences in the level of trust in social media content among different generations. Researchers have shown that individuals with a higher average age have a harder time developing trust in social media content compared to younger individuals. On the other hand, Nafees, Cook & Stoddard (2020) stated that the social media source reliability of influencers is positively influenced by their experience and knowledge of the product they promote, their goodwill, and their reliability towards consumers.

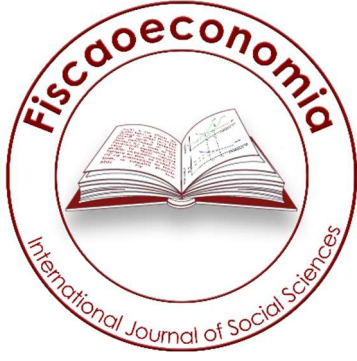
One of the main objectives of marketing is to create behavior change in consumers. This behavior change can take the form of persuading the target audience to adopt a particular view or opinion or encouraging them to purchase a product. Marketing efforts are aimed at inducing behavior change, which is ultimately completed by the consumer purchasing the product as a result of feeling a need for it. In order to achieve success in marketing, it is important to identify the needs of the target audience or consumers first. Gajjar (2013) identifies cultural, social, psychological, and personality factors as the key factors that influence consumer behavior. In his research on the role of digital marketing and social media on consumer behavior, Stephen (2016) emphasizes the importance of five main themes: consumers' digital culture, advertising, the impact of the digital environment, the mobile environment, and word-of-mouth communication.



Köprülü, O. & Turhan, M. (2023). Influencer Pazarlamanın Tüketicilerin Satınalma Davranışları Üzerindeki Etkileri: Bursa İli Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1158-1177. Doi: 10.25295/fsecon.1255086

When the results of this research are examined, it is determined that the use of empathy and ego as marketing tools by influencers to understand consumers and make them feel sincere has a positive effect on consumers' purchasing behavior. In addition, research findings also indicate that the empathy and ego levels of influencers also have a positive effect on the continuity of consumer purchasing behavior and ultimately on customer loyalty. Based on the research findings, it has been determined that the trust that consumers have in the messages conveyed by influencers has a positive impact on both their purchasing behavior and their establishment of customer loyalty. It is also seen that the empathy and ego levels of influencers, as well as the trustworthiness of their messages, affect consumers' positive WOM (word-of-mouth) behavior.

In conclusion, when the research results are examined, it is determined that the phenomenon of influencer marketing has a positive effect on consumer behavior. Based on this point, it is predicted that brands will achieve positive results by choosing the influencer marketing method for product promotion. Additionally, it is believed that brands can achieve more success in the awareness and purchase stage of products by using different social media tools together in influencer marketing and informing followers (consumers).



Research Article/Araştırma Makalesi

Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz

The Social Foundations of State Building Process in Asiatic and Western Social Formations: A Comparative Analysis

İnan AKDAĞ¹

Öz

Batı-Doğu ayrımı düşün hayatında önemli bir yer tutmuştur. Milattan Önceki yıllardan beri bu ayrım, özellikle Batılı düşünürler tarafından dile getirilmiştir. Konuya uzun süre Batılılar “uygarlık” ve “barbarlık” çerçevesinden bakmıştır. Bu bakış Batıyı son tahlilde oryantalist bakış açısına sevk etmiştir. Gerçekten ilk bakışta, Batı toplumsal formasyonları ve Doğu toplumsal formasyonlar arasında farklılık görülebilmektedir. Bu farklılık, iki toplumsal formasyona arasında, ekonomik, politik ve ideolojik farklılıklara yol açmıştır. Batı tipi gelişim çizgisinde bireysel mülkiyetin önemi geçmişten günümüze sürekli gözlenmiştir. Bireysel mülkiyet insanlara bireysellik ve özerk alanlar sağlamıştır. Bu özerk alan, bu bölgedeki devletlere, belirli sınırlamalar getirmiştir. Doğuda ise bireysel değil ortak mülkiyet gözlenmiştir. Bu bölgede birey, toplumsal yapının bir parçası olarak sahiplik değil işletme hakkına ulaşmıştır. Bu temel farklılığın kökeninde maddi koşullar bulunmaktadır. En temel maddi farklılık coğrafi koşullardır. Batının coğrafi koşulları ılımlı ve bölge yüzölçümü olarak küçüktür. Doğu ise zorlu coğrafyaya sahiptir ve yüzölçümü büyüktür. Doğal olarak Doğuda kamusal işlerin yapılması için daha fazla insanın mobilize edilmesi gerekmiştir. Doğudaki toplumsallığın en önemli sebeplerinden birisi budur. Bu durum mülkiyet anlayışına da yansımıştır. Bu çalışmada amaç, Asyatik veya Doğu toplumlarında ve Batı toplumlarında devlet inşa süreçlerine ve devlet durumuna karşılaştırmalı perspektiften sosyoekonomik açıklama getirmektir. Çalışmanın hipotezi, Asyatik toplumlarda devlet kuruluş dinamikleri, Avrupa devletlerinden farklı bir çizgi izlemiştir ve Asyatik devletlerin Batı devletlerinden en önemli farkı halkın, ortak kamu hizmetleri için organize edilmesidir. Bunun sebebi, coğrafi belirlenimdir ve sonucu ortak mülkiyet yapısıdır. Bu bağlamda, Avrupa’da devlet kuruluş süreçleri ekonomik kerte belirlenimli iken Asyatik toplumsal formasyonlarda devlet kuruluş dinamikleri politik kerte belirlenimlidir.

Jel Kodları: A14, P16, Z13

Anahtar Kelimeler: Asyatik Toplum, Doğu Toplumu, Batı Toplumu, Demokratik Devlet, Otoriter Devlet

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



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Abstract

The division between the West and the East has taken important place in the life of thought. Since BC, this division has been said especially by Western thinkers. The Westerners had looked this subject for long years in the framework of “civilization” and “barbarity”. This point of view led the West to the orientalist point of view. Really at first glance, it can be seen that the difference between Western social formations and Eastern social formations. This difference had brought about economic, political and ideological differences among two social formations. In the Western type of the line of development, the importance of individual property has continuously observed from the past to the present. Individual property had provided peoples with individuality and autonomous areas. This autonomous area had brought definite limitations to the states in this area. In the eastern society, common property had been watched instead of individual property. Individual as the part of society had reached the right to operation instead of ownership in this area. There are physical conditions in the origin of this basic difference. The basic physical difference is geographical conditions. The Western geographical conditions are mild, and the area of this region is smaller. The East has hard geography, and its area is bigger. It is necessary to mobilize more people to fulfil public function. It is one of the important reasons of the Eastern socialization. This situation has passed through to the understanding of property. The aim of this study is to bring socio-economic explanation to the state building process and the setting of state in Asiatic or the Eastern societies and Western societies from the comparative perspective. The hypothesis of this study is that state building dynamics in Asiatic societies are different from European states, and the main difference of Asiatic states from Western states is to organize people for public function. Its reason is geographical determinant, and the result of this is common property. In this context, when the state building dynamics in European states are determined by economic instance, the state building dynamics in Asiatic social formations are defined by political instance.

Jel Codes: A14, P16, Z13

Keywords: Asiatic Society, the East Society, the West Society, Democratic State, Authoritarian State

1. Giriş

Asyatik veya Doğu devletleri ve Batı devletleri arasında, uygulamada, ciddi toplumsal farklar görünmektedir. Batı devletleri, kapitalizmin etkisi ile burjuvazinin etkisine açık yapılarken Doğu devletlerinde bu durum çok gözlenmemektedir. Doğu devletlerinden örneklere baktığımız zaman, burjuva sınıfı mensuplarının, sürekli denetim ve gözetim altında olduğu görülmektedir. Batı devletlerinde ise burjuvazi, birçok ayrıcalığa sahip bir sınıf olarak kapitalist toplumsal düzlemde yerini almıştır. İlk bakışta bir iktidar ilişkisi gibi görünen bu durum, aslında, Asyatik toplumsal formasyonlar ile Antik formdan gelişen Batı toplumları arasında devlet ve temelleri hakkında büyük bir farkı ortaya koymaktadır. Batı toplumları ve modern devlet geleneklerinde, devletin temel unsurlarından birisi olan hatta en birinci unsuru olan burjuvazi ile devlet yöneticileri arasında bu türden bir denetim ilişkisi kurulmamaktadır. Marksistler, devlet içerisinde egemen sınıfın etkinliğini temel postulat olarak kabul etmektedir. Hatta Marksistler bir yana liberaller bile, devlet içerisinde egemen sınıfın ayrıcalığını vurgulamıştır. Adam Smith, ekonomik olarak liberalizmin kurucusu olarak, burjuvazinin devlet içerisinde etkinliğini ünlü eseri *Ulusların Zenginliği* eserinde 1776 yılında belirlemiştir. Modern devletlerde, Asyatik veya Batı tipi olsun, burjuvazi ile devlet arasında kurulan farklı tür ilişkiler, doğal olarak, devlet inşa süreçlerine de yansımıştır. Bunun temelinde sosyoekonomik faktörler önem kazanmıştır.

“Uygar Batı” ve “Barbar Doğu” algısı, tarihsel olarak, ilk yazılı tarih döneminden itibaren sürekli olarak özellikle Batılı düşünürler tarafından kurgulanmıştır. Antik Yunan’da “uygar” olarak tanımlanan Yunan şehir devletleri ve “barbar” olarak tanımlanan Persler uzun dönem düşün hayatını meşgul etmiş ve bu ayırım günümüze kadar sürmüştür. Halen Avrupalı imgesi kendisini, Doğudan, “uygarlık” sıfatıyla ayırmaktadır. İlk bakışta şu görülebilmektedir ki Batıda “demokratik devletler” Doğuda “otoriter devletler” politik kertenin görünümüleri olarak ortaya çıkmıştır. Şüphesiz neyin demokratik neyin otoriter olduğu tartışmalı bir sorunsaldır ve bu çalışmanın kapsamı dışındadır. Burada vurgulanan görüngüdür. Bu durum Batıda ve Doğuda veya Asyatik toplumsal formasyonlarda devlet inşa veya kuruluş süreçlerine ve devlet durumuna yansımıştır.

Bu çalışmada, devlet inşa süreçleri ve devlet durumunun maddi temelleri karşılaştırmalı perspektiften ele alınmıştır. Asyatik toplumsal formasyonlar ve politik sonucu olan devlet ile Avrupalı eşdeğerleri arasında maddi koşul farklılıklarından en önemlisi coğrafyadır. Asyatik Doğu toplumlarında coğrafya zorlu bir yapıya sahiptir. Bu zorlu yapı, daha fazla insanın kamusal işler için mobilize edilmesini gerektirmektedir. Bu tür toplumsal formasyonlarda mobilize edici temel unsur devlettir. Kutsal devlet imgesinin en önemli temellerinden birisi bu gerekliliktir. Kutsal devletin keşfi ihtiyaçtan kaynaklanmaktadır. Ayrıca Doğuda devletlerin yüzölçümü olarak Batılı örneklerinden daha büyük olması merkezi devlet yapısını gerektirmiştir. Merkezilik bu devletlere otoriter bir karakter vermiştir.

Yine coğrafyanın zorluğu bir başka ekonomik sonucu getirmiştir; mülkiyetin durumu. Doğu toplumlarında mülkiyet ortak bir yapıdan gelmiştir. Batılı örneklerdeki bireysel mülkiyet bu toplumlarda çok sonra uygulanmıştır. Devlet, mülkiyetin sahibi olarak, halkın tüm hayatına karışmıştır. Birey, bu toplumlarda, ancak toplumsal yapının bir parçası olarak var olmuştur. Bireysel mülkiyet hakkına sahip olmaması kendisine özerk bir alan geliştirememesine yol

Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

açmıştır. Özerk alan olmadığı için devlet, hayatın her alanına müdahale etmiştir. Kutsal devlet imgesi, bireysel hayatın her alanına müdahale hakkını getirmiştir. Bu durum Doğuda, güçlü ve otoriter bir devlet durumuna yol açmıştır.

Bu makalede amaç, karşılaştırmalı perspektiften, Asyatik toplumsal formasyonlarında devlet inşa sürecinin temelleri ile Batı Avrupa toplumsal formasyonunda veya Antik formun gelişim sürecinde olan toplumlarda devlet inşa süreçlerinin temellerini karşılaştırmalı perspektiften aydınlatmaya çalışmaktır. Bu çalışmanın önemi, Asyatik toplumlarda devlet inşa süreçlerine sosyoekonomik bir bakış açısı getirmektir. Çalışmanın kapsamı, Avrupa ve Asyatik toplumlarda devlet inşa süreçleridir. Bu çalışmanın temel iddiası, Asyatik toplumlarda devlet kuruluş dinamikleri, Avrupa devletlerinden farklı bir çizgi izlemiştir ve Asyatik devletlerin Avrupa devletlerinden en önemli farkı; halkın, ortak kamu hizmetleri için organize edilmesidir. Bunun sebebi, coğrafi belirlenimdir ve sonucu ortak mülkiyet yapısıdır. Bu bağlamda, Avrupa'da devlet kuruluş süreçleri ekonomik kerte belirlenimli iken Asyatik toplumsal formasyonlarda devlet kuruluş dinamikleri politik kerte belirlenimlidir. Bu çalışmada politik kerte ile ekonomik kertenin belirleyici özelliklerinin, devlet inşa süreçlerine etkileri ve toplumsal nedenleri izlenmektedir.

2. Kavramsal Çerçeve ve Literatür

Toplumsal formasyonlar arasında farklı gelişme üzerine düşünceler, Antik Yunan'a ve Milattan Önceki yıllara kadar gitmektedir. Yunan şehir devletleri ile Persler arasında rekabet, iki toplumsal formasyon üzerine farklı gelişme biçimleri olduğu düşüncesine yol açmış ve Yunan şehir devletleri kendilerini "uygar", doğu toplumlarını ise "barbar toplumlar" olarak tanımlamışlardır. Bu ayırım, günümüze kadar sürmüş ve özellikle günümüzde hala Batı toplumları kendisini gelişmiş "uygar" toplumlar olarak belirlemiştir ve kendileri dışındaki diğer toplumları da "geri kalmış" ve "barbar" toplumlar olarak tanımlamasına yol açmıştır. Özellikle Batı'da oryantalizm dediğimiz düşüncelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Oryantalizme göre Batı dışındaki toplumlar talihsiz toplumlardır ve "uygar" olamamaktadır. Beyaz Batı, üstün "uygarlık" tır ve bu yüzden dünyayı yönetme hakkına sahiptir. Bu tezlerle Batı emperyalizmini meşrulaştırma arayışına girmektedirler.

Düşünce dünyası da bu farklılık üzerine ortaya koyduğu farklı toplum tipleri üzerinden bir literatür geliştirmiştir. Literatürün tarihsel kökenleri Antik Yunan'a kadar gitmektedir. İlk kez "uygar" Batı ile "barbar" Doğu arasında ayırma bu dönem gidilmiştir. Antik Yunanlı düşünür Aristoteles'e göre (1975: 97);

"Yunanlı-olmayan krallıklarda görülen, bir başka tek egemenlik türü vardır. Bunların erki tiranlarınkine eşit ve eksiksizdir, ama yasaya dayanır ve babadan oğula geçer. Böyle olmakla birlikte, egemenlikleri efendinin köle üstündeki egemenliği gibidir; barbarlar doğal kişilikleri gereği, Yunanlılardan (ve Asyalılar, Avrupalılardan) daha köle ruhlu oldukları için, bu despotça yönetime gık demeden boyun eğler."

Yine Aristoteles'e göre (1975: 211);

"Mülkiyet de bu sınıfa ait olmalı; [zira] yurttaşların bol bol (ferah fahur) geçinebilecek durum da bulunmaları zorunludur ve bunlar yurttaşlardır. Aşağı sınıf ögesinin devlette

payı yoktur, ne de ortaya erdem koymayan herhangi bir başka sınıfın. Bunun doğruluğu, baştaki konutlarımızdan bellidir; mutluluk, erdemle birlikte olmak gerekir, bir şehre mutlu dediğimiz zaman da yalnız bir parçasını değil, yurttaşların tümüne bakmalıyız. Mülkiyetin bunlara ait olması gerektiği de apaçıktır; tarım işçileri ya köleler ya da şehrin dolaylarında oturan barbarlardır.”.

Görüleceği gibi, Doğu veya Asyatik toplumsal formasyonlarda yönetici, tek egemendir. Antik toplumlarda mülkiyet yurttaşlara özgü bir unsur iken Asyatik toplumlarda mülkiyet, ortaktır. Antik toplumlar, yurttaş düzeyinde bile olsa, bireysel mülkiyeti varsaymıştır. Bu durum, bugünkü Batının bireysel karakterini açıklamaktadır çünkü bireysel mülkiyet bireylere, özerk bir alan yaratmaktadır. Ayrıca Antik toplumda, Aristoteles’te gördüğümüz gibi mülkiyete sahip olamayan alt sınıflara, devlette hiçbir rol verilmemiştir. Devlet, doğrudan, mülkiyet sahiplerinin etkinliğine girmiştir. Bu durum önemli çünkü sosyopolitika açısından mülkiyetin bu durumu, Asyatik toplumlarda devlet inşa sürecine doğrudan yansımıştır.

Montesquieu da Aristoteles’e benzer olarak Doğu toplumsal formasyonlarının farkını kendisine göre belirtmiştir. Montesquieu (2015: 19) Doğuda;

“...bireyin menfaatinin asla genel menfaatten ayrı olmadığını, genel menfaatten kopmak istemenin felakete koşmak olduğunu, erdemin bizlere pahalıya mal olacak bir şey olması gerekmediğini, erdeme asla yorucu bir iş olarak bakmamak gerektiğini, başkalarına adaletli davranmanın kendimize merhamet göstermek olduğunu hissettiriyorlarmış.”.

Bu bağlamda Montesquieu, Batı ile Doğu toplumsal formasyonları arasındaki farkı bireysellik-toplumsallık olarak koymuştur. Aristoteles, bunun temelini mülkiyet anlayışında olduğunu vurgulamıştır. Bu durum daha sonra Karl Marx’ın kuramsallaştıracağı Asyatik üretim tarzının temellerini sağlamıştır. Montesquieu (2015: 30) bu özel mülkiyet yoksunluğunu da vurgulamıştır;

“Toprakların mülkiyeti kimde belli değil; bu nedenle bu toprakları değerlendirme arzusu da düşük. Yönetenlerin kapisine karşı koruyacak ne tapu ne de mülkiyet hakkı var.”.

Modern dönemlerde iktisatçı Adam Smith, Batılı toplumsal formasyonlarla Doğulu toplumsal formasyonlar arasındaki farklılığa ekonomik bir bakış açısı getirmiştir. Smith, iki toplumsal formasyon arasındaki farkı, pazarın genişliği çerçevesinde ele almıştır. Smith’e göre (1977: 40);

“Afrika’nın tüm iç bölgelerinin, Asya’da Karadeniz ve Hazar Denizi’nin oldukça kuzeyine düşen bütün toprakların, eski İskit arazisinin, bugünkü Tataristan ve Sibiry’a’nın çağlar boyunca, şimdi gördüğümüz ilkel ve gelişmemiş durumda buldukları anlaşılmalıdır.”.

G. W. Hegel, toplumsal formasyonları Doğu -Asya- ve Batı toplumsal formasyonlar olarak ikiye ayırmıştır. Hegel’e göre (2010: 87) Doğuda;

“Dışsal olan ve içsel olan, yasa ve içgörü henüz bir oldukları için, Din ve Devlet de birdir...Tanrının krallığı dünyasal bir krallıktır, tıpkı dünyasal krallığın da eşit ölçüde tanrısal olması gibi...Orada insan yasada kendi istencinin değil, ama ona baştan sona yabancı bir istencin sezgisini taşır.”.



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Bu bağlamda Hegel'e göre Doğu insanları özgür değildir. Yalnızca yönetici özgürdür. Batıda ise herkes özgürdür. Burada Doğuyu sosyopolitik olarak küçümseme söz konusudur. Batı'nın 20. yy.'daki yaptıkları herkes tarafından bilinmektedir. Adolf Hitler'in insanlığa verdiği maliyet bile ciddi bir meseledir. Sonuç, milyonlarca ölen insan olarak o tarihsel momentte yaşanmıştır. Bu tezler Batı düşünce dünyasında ciddi tartışmalar yaratmış ve yine bir Alman olan Batılı düşünür Oswald Spengler (2016), 20. yy.'ı, Batının dekadansı -çöküşü- olarak tanımlamıştır.

Karl Marx'a kadar Batılı düşün hayatında Doğu-Batı ayrımı "uygarlık" ve "barbarlık" çerçevesinde bir eşitsiz gelişme biçiminde ele alınmıştır. Bu tezler Batıyı oryantalist yaklaşıma kadar götürmüştür ve politik son noktası ise sosyal Darwincilik olmuştur. Güçlü devlet ki Batıya göre Batılılar ayakta kalır ve zayıf devlet ki Batıya göre Doğular dünyadan silinecektir. Dünyada, Batı egemen bir yapı kurulacaktır. Marx ve Marksizm ile birlikte Doğu meselesi yeni bir boyut kazanmıştır. Marx, Batı-Doğu ayrımını "uygar" ve "barbar" perspektifinden değil üretim tarzı bağlamında tartışmıştır. Marx, Doğuyu Asya tipi üretim tarzı olarak belirlemiş ve Batıyı da Antik ve Cermenik üretim tarzları bağlamında sınıflandırmıştır. Marx konuya toplumsal çerçeveden ekonomi temelli bir açıklama getirmiştir. Daha sonra Marksizm içerisinde ciddi tartışma konusu olan bu durum, Batı tipi gelişim çizgisi ve ATÜT tipi gelişim çizgisi olarak iki farklı yaklaşıma yol açmıştır ve ciddi tartışmalar yaratmıştır.

Karl Marx ile Doğu-Batı ayrımı kavramsal bir boyut kazanmıştır. Marx (1976: 26), G. Hegel'i takip edip dört tip toplum tipi belirlemiştir; Antik, Slavik, Germenik ve Asyatik toplumlar. Asyatik topluma farklı bir yer ayırmıştır. Marx'a göre Asyatik toplumun anahtarı, toprakta özel mülkiyet olmaması ve toprakların toplum mülkiyetine ait olmasında yatmaktadır. Bu durum, Asyatik toplumları diğer toplumlardan temelden ayırmıştır. Marx, Engels'e yazdığı mektupta; "Bernier haklı olarak, doğudaki tüm fenomenlerin temelinde toprakta özel mülkiyet olmayışını görür... Gerçek anahtar, hatta doğu cennetinin anahtarı da budur." (Marx & Engels, 1995: 90) demiştir. Dolayısıyla Marx, Asyatik toplumlara ekonomik bir açıklama getirmiştir ve özel mülkiyetin biçimine göre bir tasnif yapmıştır. Bu durumu Marx & Engels (1977: 27); "Asyatik biçimde (ya da en azından çoğu durumda), mülkiyet değil, yalnızca bireysel zilyed vardır; gerçek anlamında asıl mülk sahibi topluluktur- şu halde mülkiyet, yalnızca topraktaki komünal mülkiyet olarak vardır.". Yine Marx & Engels'e göre (1977: 30);

"(Üretim tarzları arasında) En dirençli olan ve en uzun süre dayanan zorunlu olarak asyatik biçimdir. Bu, onun dayandığı temel ilkedden, yani bireyin topluluktan bağımsız olmayışından; üretim devresinin oluşundan, tarımla el zanaatlarının birliğinden, vb. ileri gelir. Birey, toplulukla olan ilişkisini değiştirecek olursa hem topluluğu ve hem de onun iktisadi önkoşulunu değiştirir ve temellerini yok eder; aynı biçimde, bu iktisadi önkoşulun kendi diyalektiği sonucu değişmesi- yoksullaşma, vb. Özellikle savaş ve istilanın etkisi. "

Dolayısıyla Doğu veya Asyatik toplumlarda devletin en önemli görevi, birey ile toplum arasındaki ilişkiyi korumak olmaktadır. Eğer bu ilişki değişirse toplum ve buna bağlı olarak da devlet yok olma durumunda kalacaktır. Marx & Engels (1977: 110) tam olarak bu noktada Doğuda veya Asyatik toplumlarda devletin karakterini açıklamıştır;

"...coğrafik boyutların çok geniş olduğu Doğuda hükümetin merkezi gücünün müdahalesini zorunlu kılmıştır. Böylece bütün asyatik hükümetlere yerine getirmeleri gereken iktisadi bir işlev, bayındırlık hizmetleri sağlama işlevi düşmüştür".



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Doğu toplumları hakkında önemli düşünürlerden birisi de Karl Wittfogel'dir. Wittfogel'e göre (1963: 1);

“Çeşitli Doğu toplumlarında ortak öz, en açık şekilde, siyasal otoritelerin despotik gücünde ortaya çıkmaktadır. Tabii ki despot yönetimler Avrupa için bilinmeyen değildi çünkü mutlakiyetçi devletler Avrupa'da kapitalizmin yükselişine denk gelmiştir. Ancak eleştirel gözlemcilere göre Doğu mutlakiyetçiliği, Batılı karşılığına göre, daha kapsamlı ve daha baskıcıdır. Onlara göre “Doğulu” despotizm toplam gücün en sert biçimidir.”

Son olarak; devlet inşa süreçlerinde ve devlet durumunda neden toplumsal formasyona bakıldığı önemli bir sorudur. Barry Hindess & Paul Hirst'e göre (1983: 56); üretim ilişkilerinden şekillenen toplumsal formasyonlar, devlet biçimini siyasal aygıtlarını belirlemektedir. Devleti anlayabilmek için mutlaka topluma bakmak ve toplumsal analiz yapmak zorunludur. Toplumsal yapı, devlet yapısını şekillendirmektedir. Öyleyse bu noktada sahip olunan toplum anlayışını belirtmek gereklidir. Toplum, üretim ilişkileri ve üretici güçlerin toplamından oluşan üretim tarzının etkisi altındadır. Dolayısıyla temelinde ekonomi bulunmaktadır. Anlık olarak toplumun durumu, toplumsal formasyon olarak açıklanmaktadır. Toplumsal formasyonu ekonomi temelinde belirlediğimize göre toplumsal formasyonları mülkiyet sahipliğine göre ele alabiliriz. Tarihsel gelişim, mülkiyet ilişkilerinin gelişimine bağlı bir seyir izlemiştir. Bu çalışmada, Asyatik toplumsal formasyonlar ile Batı toplumsal formasyonları arasındaki farkı da mülkiyet sahipliğine bağlı olarak tespit ediyoruz. Asyatik toplumlarda ortak mülkiyet ve Batı toplumlarında bireysel mülkiyet analizin temel parçalarıdır.

Buradan yapılabilecek özet; Doğu toplumlarında devlet inşası ve devlet karakterinin otoriter yapısının nedenleri ilk olarak coğrafya ve ikinci olarak özel mülkiyetin yokluğudur. Coğrafyanın yeterince verimli olmaması ve coğrafi zorluklar ortak işlerin yapılması için kitlelerin mobilize edilmesi ve bunun için zor kullanılmasını gerektirmektedir. İkinci olarak özel mülkiyetin yokluğu bireylere özerk bir alan bırakmamaktadır. Politika veya devlet hayatın her alanını kuşatmaktadır. Zaten toprak, kralın veya kraliçenin mülkiyetindedir. Tebaa onu sadece işletmektedir.

3. Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Süreçlerinin Temelleri

Bill Angelbeck'e göre (2017: 56); insanların üretim aktivitelerinden oluşan üretim ilişkileri, insanların sosyopolitik organizasyonunu da içermektedir. Bu bağlamda, devlet ve devlet inşa süreçlerine bakarken o toplumsal formasyonun içerdiği üretim ilişkilerine bakmak gereklidir. Antik gelenekten gelen Batı toplumsal formasyonlarının sahip olduğu üretim ilişkilerini incelemek zorunluluktur. Antik çizgiden gelen Batı formasyonları, köleci ve feodal üretim tarzlarını yaşayarak kapitalist üretim tarzına ulaşmıştır. Bu formasyonların genel özelliğine bakıldığı zaman bireysel mülkiyetin önemli bir toplumsal üretim ilişkisi olduğu görülecektir. Son aşamada mülkiyet hakkı hukuksal bir ilişkidir ve üretim ilişkisinin bir göstergesidir. İnsanlar, bireysel mülkiyetini kurmuş olduğu sosyopolitik bir aygıt olan devlete karşı da korumuşlardır. Bu durum bireylere, köleci toplumda yurttaş ve feodal toplumda serf ve zanaatkar, devletten özerk belirli bir alan sağlamıştır. Daha sonra bu durum 1789 Fransız Devrimi ile temel hak ve özgürlükler olarak kuramsallaştırılmıştır. Bu durum liberal düşünürlerin görüşlerine de yansımıştır. Feodal dönemde yükselen burjuvazinin bir düşünürü



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

olan John Locke'a göre (1980: 105); eğer hükümet veya yönetici, yönetme hakkını kötüye kullanırsa veya kanunsuz hareketlere başvurursa halkın, direnme hakkı doğar. Özellikle, halkın mülkiyet hakkına yöneticiden bir müdahale gelirse direnme hakkı önem kazanmaktadır. Gördüğümüz gibi bireyler, mülkiyetten doğan özerkliğini psikolojik olarak bile korumaktadır. Yönetici de bu hakka saygı göstermektedir. Bu durum sosyopolitik organizasyon olan devletin inşa süreci ve devlet durumuna da yansımıştır.

Batı'da devlet inşa süreçleri hakkında ana akım iki yaklaşım bulunmaktadır. Birinci yaklaşım liberal yaklaşım diyebileceğimiz yaklaşımdır ve daha çok Batı Avrupa'da devlet inşasına yoğunlaşmıştır. Thomas Ertman'a göre; (1997: 6) Batı Avrupa'da modern devlet inşasında iki model vardır; birinci model, Fransa ve Almanya ile ilişkilidir ve mutlakiyetçi yönetim, geniş devlet bürokrasisi ve savunma kurumudur; ikinci model, İngiltere ile ilişkilidir ve anayasal ve parlamenter hükümet, merkezi bürokrasi ve ordu gücünü dışlayan, barışın yerel mahkemeleri yoluyla yönetimdir. Böylece birinci modelde bürokratik mutlakiyetçilik ikinci modelde parlamenter gece bekçisi devlet modelidir. Bu bağlamda Batı toplumlarının homojen bir bütünsellik değil heterojen yapıya sahip olduğu anlaşılmaktadır.

Charles Tilly ise modern Avrupa devletlerinin içinden çıktığı feodal üretim ilişkilerini vurgulamıştır ve Tilly'e göre (1975: 21) modern Avrupa devletleri, geniş, merkezi olmayan ancak görece yeknesak politik yapıların ortasından kendisine varlık bulmuştur. Böylece Asyatik toplumların görece kesintisiz merkezi yapılarına karşın Avrupa'da modern devletler, uzun süren bir merkezi olmayan politik-sosyal yapıdan inşa olmuşlardır. Dolayısıyla Avrupa'nın feodal geçmişi, merkez kaç kuvvetleri geliştirmiştir. Şehirlerdeki bireyler, şehir hakkından dolayı özerk ve feodal beylerde merkezden özerktir. Bu durum daha sonra 1789 Fransız Devrimi'nden sonra anayasal bir hak olacak temel hak ve özgürlüklere temel oluşturmuştur. Bu çerçevede, Batılı devletlere "demokratik" bir biçim vermiştir.

Yine Charles Tilly'nin yaptığı tipleştirme Avrupalı devletler ile Asyatik devletler arasındaki farkı ortaya koyacaktır. Tilly'e göre (1992: 15) bölgeler, zor yoğun ve kapital yoğun bölgeler olarak ikiye ayrılmaktadır. Zor yoğun bölgelerde az şehir bulunurken tarımsal üretim baskındır ve zor, üretimde önemli rol oynamaktadır. Kapital yoğun bölgelerde daha çok şehir yer almaktadır ve pazar gelişmiştir. Bu bölgelerde kapital ve pazar üretimde belirleyicidir. Tam olarak Doğu devletleri zor yoğun bölgeler olurken Avrupa, kapital yoğun bölge olmaktadır. Doğal olarak bu farklı bölgelerde kurulan devletler, farklı biçimleri yansıtmıştır. Doğulu devletlerde zor egemenken Avrupa'da rıza önemli bir unsur olarak ortaya çıkmıştır. Doğulu devletler zor-yoğun devletler iken Avrupalılar rıza-yoğun devletler olarak varlık kazanmıştır.

Batılı formasyonlarda devlet inşası hakkında Rebecca Richards'ın (2014: 19) şu şekilde bir tespiti vardır; Batıda devlet, bireysel deklarasyon yerine uzun bir sürecin sonucudur. Gerçekten modern Batılı devletlerin inşasına baktığımız zaman, burjuvazinin feodalizme karşı uzun süreli bir mücadelesi, bunun toplumda yarattığı ulusçuluk akımı ve buna bağlı olarak şekillenen bir ulus-devlet formuyla karşı karşıya kalıyoruz. Ozan Erözden (1997: 8) ulus-devletleri üç biçimde kategorileştirmiştir ve ona göre; birinci tip, Avrupa ve yakın çevresinde varlık kazanan ulus-devletler, ikincisi, Amerika kıtasında ortaya çıkan ve yerlilerin tasfiyesiyle biçimlenen ulus-devletler ve üçüncü olarak, 20. yy. ortasından sonra III. Dünyada gözlemlenen anti-sömürgecilik hareketi sonrası oluşan ulus-devletler. Her biri farklı karaktere sahiptir.

Asyatik toplumsal formasyonlar ve ulus-devletler bu noktada Avrupalı çağdaşlarından farklı biçime sahip olmuştur.

R. Jackson, Batılı devletlerin farkını uluslararası sistemdeki egemenlik durumuna göre ayırmıştır. R. Jackson'a göre (1990: 17); bugün egemen bir devlet olmak isteyen bir devlet için tek şart, sadece, geçmişte kolonici devlet olmasıdır ve diğer tüm koşullar ilgisizdir. Jackson'a politik bağlamda baktığımız zaman kastettiği uluslararası alanda güç ilişkileridir. Güçlü devlet figürünü kolonyal geçmişe dayandırmıştır. Ekonomi temelli bakış açısıyla olaya yaklaştığımızda konu, ilkel birikim meselesidir. Modern Batılı devletler inşa edildikleri dönem en önemli sorunsal ilkel birikim ve kalkınma sorunsalıydı ve Batılı ulus-devletler bu sorunsalı sömürgecilik yaparak aşmışlardır. Dolayısıyla Batılı devletlerin inşa sürecinde, bu ihtiyaç, yayılma ihtiyacı olarak devlete temel karakterini vermiştir. Batı, bu yanının en acı deneyimini II. Dünya Savaşı sırasında Alman ve İtalyan yayılmacılığı ile tecrübe etmiştir. Sonuç bir dünya savaşına ve milyonlarca ölüme mal olmuştur.

Batılı toplumsal formasyonlar ve Asyatik toplumsal formasyon arasında önemli bir fark, toplumsal değişim sürecinde ortaya çıkmıştır. John Haldon'a göre (2015: 212); yapısal toplumsal değişimler, üretici güçler ve üretim ilişkilerinin kesiştiği noktada oluşmaktadır ve bu durum sosyal praksis olarak tanımlanmaktadır. Bu, ekonomi temelli bir toplum anlayışının sonucudur. Batı'da feodal dönemde altta burjuvazi bir güç olarak ortaya çıkmış, sermaye birikimi oranında gücünü arttırmış, bu sermaye artış dönemi; burjuvazi ile feodal güçler arasında bir denge olarak monarşik devlet yapısı ortaya çıkmıştır. Daha sonra burjuvazi tek başına güç elde edince monarşik devlet biçimini sonlandırmış ve cumhuriyet devlet durumuna evrilmiştir. Olay, baştan sona, toplumsal formasyonda alttan gelen dinamikler ile gerçekleşmiştir. Altan gelen dinamikle toplum, değişimi içselleştirmiştir.

Batılı toplumsal formasyonlara baktığımız zaman inşa edilen devlet, ekonomi kerte belirlenimli bir sosyo-politik aygıttır. Batılı toplumsal formasyonların modern dönemde en önemli aktörü burjuvazidir ve en önemli işlevi de sermaye birikimidir. Bundan dolayı bu devletlerde ekonomi her şeyi öncelemiştir. Sanayi ve ticaret en önemli ekonomik aktivitedir. Devletler bu sermaye birikiminin önünü açmak için dizayn edilmişlerdir. Richard Bonney'e göre (1999: 6); Avrupalı devletlerin çoğunda hükümet mülkiyet ve ticaret haklarının savunucusudur. Batılı devletlerin sömürgeci geçmişi ekonomik kertenin temel etkisidir. Sermaye birikimi için Batılı devlet, baştan itibaren yayılmacı bir biçimde inşa edilmiştir. Uzun dönem boyunca Batılı devletlerin askeri işleri Savunma Bakanlığı değil Savaş Bakanlığı olarak adlandırması da bu sebepten dolayı ileri gelmiştir. Batılı formasyonlarda ordu, işlev olarak, ekonomik faaliyetlerin akışını sağlamak için işlev görmüştür. Asya ve Afrika'da tüccarlarla birlikte orduların bulunması bu sebeptendir. Ticaretin önünü açmak için büyük çaba gösterilmiştir.

4. Asyatik Toplumsal Formasyonlarda Devlet İnşa Sürecinin Temelleri

Doğu toplumsal formasyonlarına baktığımız zaman ilk olarak coğrafyanın zorluğunu ve ekonomik-politik etkilerini görmekteyiz. Doğu, Batı gibi yeterince verimli ve coğrafi olarak kolay bir coğrafya değildir. Bu durum kurulacak devletin, politik olarak, otoriter bir yapıya sahip olmasını gerektirmektedir çünkü devlet uyruğunda yaşayan insanlar, ortak işler için, mobilize edilmek zorundadır ve doğal olarak her insan gönüllü kamu işlerine katılmamıştır.



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Bunu sağlayabilmek için belirli bir miktar zor kullanılması gereklidir ve kitlelerin bir güçten, politik olarak devlet, korkması zorunluluktur. Bu durum Doğu devletlerine otoriter bir karakter vermiştir. Bir örnek verecek olursak; 1762 ile 1796 arasında Rusya'yı yöneten Rus Çariçesi Büyük Katerina veya II. Katerina'nın, bir Doğu toplumsal formasyonu olan Rusya'da devlet yapısını açıkladığı Komiserler için Yeni Bir Kanun Hükmünde Kararname'de şu şekilde açıklanmıştır;

“Egemenliğin kapsamı, onu yöneten kişi için, buna mutlakçı bir yetkinin verilmesini gerektirir. Yerler arası büyük mesafe ve uzak bölgelerden gönderilen işlerin hızlı bir şekilde yapılabilmesi ve meydana gelen gecikme için bol miktarda değişiklik yapabilmesi için bu yönetim biçimi yerinde olur. Diğer her türlü hükümet Biçimi, yalnızca önyargılı olmakla kalmazdı ve Rusya'yı, ancak tümüyle yıkıntı haline getirebileceğini kanıtlardı” (Sawer, 1977: 15).

Devlet biçimi ile ilgili en önemli kuram, sınıf gücü kuramıdır. David Waldner'e göre (1999: 126); sınıf gücü kuramı, eğer devlet sosyal sınıflar tarafından kuşatılmadıysa veya sınıflar yeterince güçlü değilse güçlü devleti varsaymaktadır. Batılı örneklerine bakıldığı zaman uzun feodal dönem boyunca güçlenen burjuva sınıfı görülmektedir. Asyatik toplumlarda ise böyle bir özerk burjuva sınıfı ortaya çıkmamıştır. Dolayısıyla Asyatik toplumlarda güçlü bir devlet yapısı söz konusudur. Bu tür devletler daha otoriter bir yapıdadır ve çöküşleri içsel dinamiklerle değil dışsal dinamiklerle olmaktadır. Bu toplumsal formasyonlarda toplumsal ve siyasal değişim daha çok daha güçlü bir devletin dış müdahalesi ile gerçekleşmektedir. Sınıflar arasında çatışma durumunun olmaması tarihsel gelişimi kısıtlamaktadır. Gelişim daha çok dışsal müdahale veya devlet içi bürokratlar arasında mücadele ile ortaya çıkmaktadır.

Doğu toplumlarında en önemli fark; Batı toplumları gibi sınıf yapısının belirgin olmamasıdır. Klasik Batı toplumsal formasyonlarında köleci-feodal ve kapitalist toplum izleğinde üst-alt sınıf yapısı belirgin ve üretici güçlerin gelişimine göre eski tabi sınıf yeni egemen sınıf biçimine dönüşebilmektedir. Doğu toplumsal formasyonlarında bu gelişim çizgisi net bir şekilde görülmemektedir çünkü toplumsal bütün, parçanın gelişimini kendi dinamiği ile değil, bütünün kontrolü altında izin vermektedir. Bu sebeple bu tür toplumsal formasyonlarında egemen sınıf, devlet içerisinde doğrudan ve maksimum etkinlik sağlayamamaktadır. Bunun yerine devlet unsuru olan bürokrasinin devlet içerisinde etkinliği daha fazla olmaktadır. Wittfogel bu tür toplumsal formasyonları hidrolik toplum olarak tanımlamaktadır ve devlet aygıtının bürokratları, terimin en açık anlamıyla, bir yönetici sınıftır ve nüfusun geri kalanı ikinci ana sınıfı oluşturur (Wittfogel, 1963: 303). Kısaca bu tür toplumlarda bir tür kast sistemi vardır; bürokratlar ve halk. Wittfogel (1963: 305), yönetici sınıfın içerisinde, aktif mülkiyetin tipleri ve boyutlarının sosyal statünün temel belirleyicisi olduğunu ancak bunun hükümetlerin farklılığında küçük bir rol oynadığını belirtmiştir. Böylece, mülkiyet statü konumunda önem taşımakla birlikte hükümet farklılıklarında pek rolü bulunmamaktadır.

Lawrence Krader (1975: 75); Asyatik devletler veya Doğu devletlerinin despotik karakteri, dışarıya karşı egemenlik haklarının ifadesi veya dışarıdan korunma ihtiyacıdır. Doğu toplumları genelde dışarıya veya yabancı etkiye kapalı toplumlardır. Bu tür toplumlar daha geleneksel toplumlardır. Örneğin, Batı toplumlarındaki kıyı şehirlerinin kozmopolit yapısı Doğu'da yoktur. Toplumsal formasyonun bunun gelenekçi ve muhafazakâr yapısı devlet inşa sürecinde devlet

yapısına da yansımıştır. Daha otoriter devletler kurulmuştur. Bu devletlerde en önemli uyarı noktası toplumsal yapının bozulması tehlikesidir çünkü toplumsal hiyerarşi bu toplumlarda devletin varlık sebebidir. Uzun yıllar boyunca kurulan dengelerin bozulmaması için devlet, otoriter bir yapıya bürünmektedir ve dış etkiyi engellemektedir. Çünkü bu tür toplumlar durgun toplumlardır ve içsel dinamiklerin gelişmesi ve değişmesi çok uzun zaman dilimi gerektirmektedir, oysa dış etki değişim dinamiklerini hızlı bir şekilde harekete geçirmektedir. Bu bağlamda Doğu devletlerini, Batı ülkelerinin işgaline uğramış ve uğramamış olarak iki gruba ayırabiliriz. İşgale uğramış Doğu toplumlarına Batılı ülke kendi dinamiklerini getirmektedir ve toplumsal yapıyı paramparça edebilmektedir. Batılı ülkenin askerleri, yöneticileri, şirketleri ve turistleri Doğulu ülkede değişim dinamiğini hızlı bir şekilde harekete geçirmektedir. Yüzyıllarca boyunca sağlanabilecek değişim, bu koşullar altında, kısa bir sürede gerçekleşebilmektedir. Dolayısıyla Asyatik devletlerin en büyük korkusu dış etkidir ve bundan korunabilmek için çok sıkı bir şekilde içe kapanmaktadır. Günümüz Çin, Rusya, Kuzey Kore ve İran gibi kapalı ülkelerini bu çerçeveden ele almak daha anlamlı olabilecektir.

Toplumsal değişim, Asyatik toplumlarda farklı bir seyir izlemiştir ve sosyopolitik organizasyon olarak devlet, bu değişim sürecinde kilit rol oynamıştır. Batılı örneklerinde, yukarıda belirttiğimiz gibi toplumsal değişim, bireysel mülkiyetten dolayı aşağıdan gelen dinamik ile şekillenmişti. Asyatik toplumlarda, mülkiyet ortak olduğu için aşağıdan sınıfsal dinamiklerin rolü sınırlı olmuştur. Özellikle Batılı tipin aksine Asyatik toplumlarda bir burjuva sınıfı toplum içerisinden çıkmadığı için kendisine özerk alan yaratmadığı için değişim tepeden yani sosyopolitik bir yapı olan devletten gelmiştir. Asyatik toplumlarda devletin kutsallığı, bu ortak mülkiyet anlayışından kaynaklanmaktadır ve toplumsal değişim ancak devletin kontrolü altında sürdürülmektedir. Bireysel mülkiyet ortak mülkiyetten kaynaklandığı için ve ortak mülkiyetin simgesi olan devlet, mutlak sebeple korunmak zorundadır. Bu durum, Asyatik devletlerde devlet aygıtının gücünü açıklamaktadır. Asyatik toplumsal formasyonlarda devlet inşa sürecinde, bu sebeple, güçlü bir devlet inşa edilmek zorundadır. Devletin varlığı aynı zamanda bireyin varlığı anlamına gelmektedir.

Asyatik toplumsal devlet formasyonlarında devlet, politik kerte belirlenimli bir sosyopolitik aygıttır. Batılı çağdaşları salt ekonomik amaçlı devlet dizayn ederken Asyatik toplumlarda devletin politik bir işlevi vardır. Politik olarak işlevi, ortak mülkiyetin sahibi olarak, halkını konsolide etmektir. Elbette ekonomi tüm devlet aygıtları için ortak aktivite olmakla birlikte, özellikle kapitalizm sonrası, Asyatik toplumlarda devlet halkını, ebed devlet müddet anlayışı çerçevesinde politik olarak bir arada tutmak zorundadır. Bu durum Asyatik devletlerin Batılı çağdaşlarının aksine homojen bir yapıyı hedeflemelerine ve heterojen unsurlara kültürel veya politik olarak ılımlı bakmamasını açıklamaktadır. Ayrıca heterojeniteye, toplumsal formasyonu dolayısıyla, devleti bozacağı endişesiyle olumsuz bakılmasına yol açmıştır. Politik olarak ulus özelliğini korumak önemlidir çünkü Asyatik devletler, Batılı çağdaşlarının aksine önce ulusçuluk sonra ulus-devlet formunu değil önce ulus-devlet ve sonra devlet kontrolünde uluslaşma aşamasını yaşamıştır. Bu Asyatik devletler ile Batılı devletler arasında en önemli farklardan birisidir.

Özetle; Asyatik toplumlar coğrafi belirlenim altındadır. Coğrafyanın sert durumu, Asyatik toplumları Batı çağdaşlarından önemli ölçüde ayırmıştır. Büyük bir coğrafya, iklim koşullarının zorluğu, coğrafi durumun çetinliği, bu toplumlarda bir başka sebebe, ortak mülkiyete yol



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

açmıştır. Bireysel mülkiyetin yokluğu kişilere, bireysel özerklik sağlamamaktadır. Bu toplumların politik aygıtı olan devlet, hayatın her alanına müdahale etmektedir çünkü bireysel özerklik diye bir şey yoktur. Bu müdahale, bu tür devletlerin daha otoriter yapıya kavuşmasına yol açmaktadır. Devletin otoriter olmasının bir sebebi de coğrafyanın büyüklüğü ve zorluğundan dolayı yapılacak kamusal işlerde daha çok insanın ortak bir şekilde mobilize edilme ihtiyacıdır. Otoriter bir yapı, bu insanları daha kolay mobilize edebilmektedir. Batılı örnekler genelde daha küçük coğrafyaya ve iklim olarak daha ılıman bir özelliğe sahiptir. Yine Batılı örnekler yüzölçümü olarak büyükse federasyon gibi yerinden yönetim sistemini uygulamaktadır. Coğrafya zorlu olmayınca kamusal işler için çok fazla insan mobilizasyonuna ihtiyaç duyulmamaktadır. Bu durum Asyatik toplumlar ile Batılı toplumlar arasında en önemli farktır. Bu durum, iki toplumda devlet inşasına ve devlet durumuna yansımıştır.

5. Sonuç

Doğu toplumları ile Batı toplumları arasında fark Milattan Önceki yıllardan beri gelen düşünsel bir ayrımdır. Batılılar kendilerini “uygar” tanımlarken Doğulu toplumları “barbar” olarak tanımlamaktadır. Aslında “uygarlık” ve “barbarlık” meseleleri bir tarafa gerçekten iki toplumsal formasyon arasında fark pratik hayat içerisinde gözlem ile kendisini ortaya koymaktadır. Tarihsel olarak iki toplumsal formasyonun sosyoekonomik tarihsel gelişimleri bu farkı ortaya koymaktadır.

Batı örneğinde toplumsal formasyonların yerleşim mekanları veya coğrafyaları, yaşam için daha rahat koşullara sahiptir. Coğrafi özellikler ve iklim durumu bu toplumlarda daha ılımlı yönetimlerin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Ayrıca devletlerin genel olarak büyüklüklerine bakıldığı zaman, yönetmek için, çok zorlanmadıklarını göstermektedir. Dolayısıyla bu tür toplumlar daha “demokratik” yönetimlere sahip olmak için uygun koşulların etkisi altındadır.

Yine Batılı toplumsal formasyonlarda sınıflar canlı ve belirgindir. Toplumsal değişim dinamiği genellikle sınıflar arası çelişkidir ortaya çıkmaktadır. Aşağıdan çıkan bir sınıf, ilkel toplumda köle sahipleri, köleci toplumda feodal beyler ve feodal toplumda burjuvazi önce kendisine özerk alan yaratmış ve daha sonra toplumsal modeli aşağıdan dinamiklerle dönüştürmüştür. Mülkiyet hakkı bu toplumsal formasyonlarda en önemli haktır ve mülkiyet hakkı bireye özerk bir alan sağlamaktadır. Bu özerklik modern ulus-devletlerin inşa sürecinde halkın temel haklarına dönüşmüş, anayasa ile korunmuş ve devlet tarafından dokunulmayacak haklar olarak tanınmıştır. Bu özerklik Batılı toplumsal formasyonlarda devletin daha ılımlı olmasına yol açmıştır. Bununla bireyselleşme sağlanmıştır.

Asyatik Doğu toplumları ise daha zorlu bir coğrafyaya sahiptir. Genel olarak Doğu devletlerinin yüzölçümleri büyük olduğu için daha merkezi bir devlet yapısına ihtiyaç duymaktadır. Merkezi devlet yapısı daha otoriter bir devlet durumuna yol açmıştır. Coğrafyanın büyüklüğü ve çetinliği sebebiyle kamu işleri için daha fazla insanın mobilize edilmesi gereklidir. Mobilize etmenin yolu ise otoriter devlet yapıları ile bulunmuştur. Kutsal devlet imgesi insanları daha kolay harekete geçirmektedir. Bu toplumlarda coğrafyadan dolayı en önemli mesele kamu işleridir. Bu bağlamda kamusal işler, toplumsal yapının gelişimi için gereklidir.



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Asyatik toplumun Batılı örneklerinden en önemli farkı, coğrafya ile bağlantılı olarak, mülkiyet ilişkilerinde ortaya çıkmaktadır. Batılı örneklerde bireysel mülkiyet tarihsel bir özellik olarak ve buna bağlı zorunluluk olarak karşımıza çıkmıştır. Doğu toplumlarında ise mülkiyet ortaktır. Genelde mülk, ortaklığın simgesi olarak kral, padişah veya sultanın mülküdür. İnsanlar bunun işleyicisidir. Dolayısıyla insanların mülkiyetten kaynaklı devlete karşı özerk bir alanı yoktur. Bu çerçevede devlet, hayatın her alanına müdahale etmiştir. Devletin otoriter yapısı buna izin vermiştir. Günümüzde bireysel mülkiyet ise halen ortak mülkiyetin bir parçası olarak görülmektedir.

Asyatik toplumun önemli bir özelliği, coğrafya ve mülkiyete bağlı olarak sınıf yapılarının belirgin olmamasıdır. Modern Asyatik devletlerde burjuvazinin etkinliğine bağlı bir burjuva sınıfı ortaya çıkmamıştır. Doğuda devlet üretim ilişkilerini düzenleyici bir rol üstlenmiştir. Batıda ekonomi için pazar önemliken, Doğuda devlet önem kazanmıştır. Devlet, üretim ilişkilerinden hareketle kaynak transfer eden bir rol üstlenmiştir. Batıda pazardan sermaye birikimi yapan burjuvazi Doğuda, ancak devletin izin verdiği ölçüde gelişme göstermiştir. Bu bağlamda Batının aksine Doğuda özerk bir burjuva sınıfı oluşmamıştır. Tamamen devlet güdümlü bir sermaye sınıfı gözlemlenmiştir.

Batı toplumsal formasyonları, ekonomi kerte belirlemeli formasyonlardır. Ekonomi bu toplumlar için vazgeçilmez bir unsurdur. Devletin temel rolü, artı değerın aşağıdan yukarı transferini hızlandırmaktır. Ekonominin tüm aşamalarının, üretim, dolaşım, ticaret, önünü açmak zorunluluğundadır. Doğu toplumsal formasyonları, politik kerte belirlemeli formasyonlardır. Devletin varlığı en önemli sorunsaldır. Politika bu toplumlarda kitleleri konsolide edici bir rol üstlenmektedir. Dolayısıyla bu toplumlar politik ünitelerdir.

Günümüzde Asyatik ve Batı tipi toplumsal formasyonlara baktığımız, devletlerin kuruluş dinamiklerinden gelen farkın korunduğu görülmektedir. Elbette, özellikle kapitalist üretim tarzıyla birlikte Asyatik toplumların anahtarı diyebileceğimiz ortak mülkiyet kurumu ortadan kalkmıştır. Asyatik toplumlarda da bireysel mülkiyet hakkı tanınmıştır ancak devletin bu bireysel mülkiyet üzerinde kontrol ve denetiminin devam ettiği görülmektedir. Devlete karşı, Batı toplumsal formasyonlarının aksine Asyatik toplumlarda bireysel mülkiyet, bir özerk alanının unsuru olarak ileri sürülmemektedir ve bu durum Asyatik toplumlarda, Batı toplumlarının aksine daha otoriter devlet yapılarının ortaya çıkmasına yol açmaktadır. Asyatik toplumlarda bireysel mülkiyetin geçmişi çok eskiye gitmemektedir. Yaklaşık olarak bir, bir buçuk yüzyıllık bir geçmişi vardır ve bu durumun nasıl bir duruma yol açacağı tartışmalıdır. Karl Marx bile kendisi Asyatik toplumlar üzerinde çalışırken bireysel mülkiyet durumunun ve gelişim çizgisinin ne olacağı hakkında kesin bir kanaati olmadığını belirtmiştir. Kapitalist üretim tarzının gelişimi ile birlikte bu Asyatik toplumlarında dönüşüme uğrayacağı açıktır ancak bir Batılı devlet formuna ulaşıp ulaşamayacağı tartışmalıdır. Özellikle Köleci ve Feodal dönemlerinde Asyatik toplumun ortak bir karakteristiği olan kamu hizmeti kavramı kapitalizmle birlikte aşınmıştır. Bir Asyatik toplum olan Çin'in 21. yy. gelişimi ve yeni dünya hegemon adayı olması, Asyatik devletlerin Batılı devletlerden sıçramalı olarak daha hızlı gelişebileceğini göstermiştir. Bu durumun nasıl bir gelecek izleyeceği ise bugünden kolay tanımlanabilecek bir durum değildir.



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Sonuç olarak, Batı ve Doğu toplumsal formasyonları farklı karakteristiklere sahiptir. Kapitalizmin gelişimine bağlı nasıl bir ortaklaşa olacağı önceden anlaşılamamaktadır. Ancak kapitalizmin toplumsal dönüştürücü etkisi Batı ve Doğuyu bir ortak noktaya çekebileceği söylenebilir. Bunu tarihsel gelişme gösterecektir.

Kaynakça

- Angelbek, B. (2017). Applying Modes of Production Analysis to Non-State, or Anarchic, Societies Shifting from Historical Epochs to Seasonal Microscale. Robert M. Rosenswig & Jeremy J. Cunningham (Ed.), *Modes of Production and Archaeology*. University Press of Florida.
- Aristoteles. (1975). *Politika*. Mete Tuncay (Çev.), İstanbul: Remzi.
- Bonney, R. (1999). Introduction. Richard Bonney (Ed.), *The Rise of the Fiscal State in Europe, C.1200-1815*. Oxford University Press
- Erözden, O. (1997). *Ulus Devlet*. Ankara: Dost.
- Ertman, T. (1997). *Birth of the Leviathan Building States and Regimes in Medieval and Early Modern Europe*. Cambridge University Press.
- Haldon, J. (2015). Mode of Production, Social Action, and Historical Change: Some Questions and Issues. Laura da Graca & Andrea Zingarelli (Ed.), *Studies on Pre-Capitalist Modes of Production*. Brill.
- Hegel, G. W. (2010). *Tarih Felsefesi*. Aziz Yardımlı (Çev.), İstanbul: İdea.
- Hindess, B. & Hirst, P. (1983). *Mode of Production and Social Formation*. Londra: Macmillan Press.
- Jackson, R. (1990). *Quasi-States: Sovereignty, International Relations and the Third World*. Cambridge University Press.
- Krader, L. (1975). *The Asiatic Mode of Production*. Van Gorcum & Company.
- Locke, J. (1980). *Second Treatise of Government*. Hackett Publishing Company.
- Marx, K. (1976). *Ekonomi Politiğin Eleştirisine Katkı*. Sevim Belli (Çev.), Ankara: Sol.
- Marx, K. & Engels, F. (1977). *Kapitalizm Öncesi Üretim Biçimleri*. Mihri Belli (Çev.), Ankara: Sol.
- Marx, K. & Engels, F. (1995). *Seçme Yazışmalar I 1844-1869*. Yurdakul Fincancı (Çev.), Ankara: Sol.
- Montesquieu. (2015). *İran Mektupları*. Berna Günen (Çev.), İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Richards, R. (2014). *Understanding Statebuilding Traditional Governance and the Modern State in Somaliland*. Ashgate.
- Sawer, M. (1977). *Marxism and the Question of the Asiatic Mode of Production*. Martinus Nijhoff.



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

Smith, A. (1977). *The Wealth of Nations-An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. University of Chicago Press.

Spengler, O. (2016). *Decline of The West*. Randomshack.

Tilly, C. (1975). The Formation of National States in Western Europe. Charles Tilly (Ed.), *The Formations of National States in Western Europe*. Princeton University Press.

Tilly, C. (1992). *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1992*. Blackwell.

Waldner, D. (1999). *State Building and Late Development*. Cornell University Press.

Wittfogel, K. A. (1963). *Oriental Despotism A Comparative Study of Total Power*. Yale University Press.

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

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



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

The Social Foundations of State Building Process in Asiatic Social Formations

İnan Akdağ

Extended Abstract

The perception of “The Civilized West” and “The Barbarized East” has historically constructed especially by the Western thinkers since the beginning of the written history. In Antique period, Greek city-states which had defined themselves as “civilization” and Persians which had been determined as “barbarian” occupied the life of thought for long time, and this division has gone on until now. European image still puts a distinction with the east in the meaning of “civilization”. At first sight, it can seem that “democratic states” in the west and “authoritarian states” in the east reveal as an appearance of political instance. What democracy is or what authoritarian is a debatable issue, and this study excludes that. The political image is emphasized here. This situation reflected in the state building process and in the state situation both European social formations and the Eastern social formations. This study oversees the comparative social perspective between the Eastern social formations and the Western social formations in terms of state building process.

The state building process and state situation are analyzed in this study. One of the differences of Physical conditions between Asiatic social formations and their state and the Western equipollence is geography. In Asiatic Eastern societies, geography has forcible conditions. This forcible structure requires more mobilized people to fulfil public function. The main mobilized issue is the state in these social formations. This requirement leads to sacred state image in these societies. The reason of sacred state comes from necessity. In addition, the area of the Eastern states is bigger than the Western equipollence, so there should be more centralized state in the Eastern social formations. This centralized characteristic provides these states with authoritarian form.

Moreover, the physical conditions of geography in the Eastern social formations brought about another economic result, common property. In the Eastern social formations, the property came from the structure of common property. The individual property in the Western equipollence adopted in the Eastern societies after long time. The state as the owner of property in the Eastern social formations intervened in all life of people. Individual in these social formations came into being as the part of social structure. People did not develop autonomy because they did not have property. Therefore, the state covered all life of people because there was not individual property. To sum up, there revealed powerful and authoritarian states in these social formations.

In the Western social formations, settled areas and their geography is more comfortable than the East. Geographical features and climates are relaxed, and therefore, in these areas, the governments are more moderate than the East. In addition, When the areas of the country in the West are analyzed, there are moderate governments to govern because of the smaller areas. So, these governments are more democrat than the East.

Besides, in the Western social formations, the classes are clearer than the East. The dynamics of social change comes from the contradiction among classes. The class from below revealed in primitive society as slave owners, in slavery society as feudal lords and in feudal society as



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

bourgeoisie transformed society with dynamics from below. The right to property is an important right in these social formations, and the right to property provides autonomy to individual. This feature during the nation-state building led to basic rights of people and this area was not intervened by the state. This historical development brought about more democratic countries in the West, and individualization revealed in the West.

Asiatic Eastern social formations geographically have harsh conditions. Therefore, they are in necessity of centralized states because of their expanded lands. In addition, because of the expanded areas, they require more authoritarian governments. The reason Why the Eastern states are authoritarian ones is because they have to mobilize more people to fulfil public function. It is hard to mobilize people by common accord, and authoritarian governments can easily mobilize more people. In these countries, the most important function is public one.

The difference between Asiatic social formations and the Western ones reveals in the relationship of property. In the East, the property was common one. The property belonged to King or Queen as common figure. People only worked in this property. Therefore, in these societies, people were not autonomy sourced from the property and there was a powerful state which intervened in all life of people. Currently, the individual property in the East is sourced from common property.

The important feature of Asiatic society is that there is not clarity in class structure, which depends on geography and property. In modern Asiatic societies, there is not a bourgeoisie class originated in economic dynamics. In the East, the state undertakes regulatory role in the relationship of production. Market is important in the West when state is considerable in the East. State in the east transfers sources in the shadow of the relationship of production. Therefore, bourgeoisie in these societies only reveals in the direction of state. So, in these societies, there is a bourgeoisie under the control of state. In these societies, bourgeoisie can accumulate its capital under state permission because states want to control all social change dynamics, one of which comes from bourgeoisie activity.

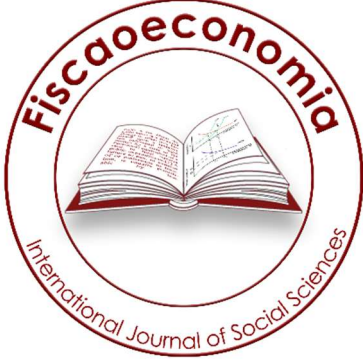
The Western social formations and their states are defined by economic instance. Economy for these social formations is a necessity. The leading role of the state in these societies accelerates add-value from down to top. The state must remove obstacles in front of production and trade. However, the Eastern societies and their states are determined by political instance. In these societies, the state is a principal issue. Politics in these societies undertakes a role which consolidates masses. Therefore, these societies are political entities.

As a conclusion, there is a difference between the Western social formations and the Eastern ones. However, capitalism is a production type which unifies the different social formations. Therefore, capitalism might pull the Eastern and the Western formations to similar line, which is revealed by the historical development because history is a key factor to understand social issues. Since the past, Asiatic social formations and the Western social formations had followed different paths but currently, capitalism leads to common issues for these two different social formations like their states. Today, Asiatic countries become rival for the Western hegemony in the world. Therefore, Asiatic social formations demand the part of world hegemony with their powerful states and their peoples.



Akdağ, İ. (2023). Asyatik ve Batı Toplumsal Formasyonlarında Devlet İnşa Sürecinin Toplumsal Temelleri: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1177-1195. Doi: 10.25295/fsecon.1176767

The aim of this study is to clarify the basis of the state in the Asiatic social formations and in the Western social formations in the framework of comparative method. The importance of this study is to bring a socio-economic perspective to the state building process in Asiatic social formations. The scope of this study is a comparative perspective to Asiatic state building process and the Western state building process. The hypothesis of this study is that Asiatic state building process followed different line from the Western state building process. The leading difference among two types of social formations is that in Asiatic social formations, the important issue is to mobilize more people to fulfil public function. The basis of this issue is that geography and common property in the East lead to the difference with the Western type. In this study, the state building process is analyzed in the context of the features of political and economic instances.



Research Article/Araştırma Makalesi

Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye

Türkiye'de Cepten Yapılan Sağlık Harcamalarının Sosyoekonomik Belirleyicileri

Mustafa ÖZER¹

Abstract

This paper explores socioeconomic determinants of out-of-pocket healthcare spending in Türkiye. A nationally representative Türkiye sample of the Life in Transition Survey is used. The literature is extended by using a new nationally representative survey of Türkiye to investigate the factors contributing to out-of-pocket healthcare expenditures. Also, thanks to the data set used, this paper can control maternal education, health status, and perceived relative income variables, which previous studies cannot explore. Overall, The findings indicate that growth in income increases out-of-pocket healthcare expenditures. In contrast, increasing the respondents' and mothers' educational attainment decreases out-of-pocket healthcare expenditures. Also, males are more likely to have out-of-pocket healthcare spending than females. Finally, having good or excellent self-reported health decreases the possibility of making out-of-pocket health care spending.

Jel Codes: I1, I18, N3, P36

Keywords: Türkiye, Out-Of-Pocket Healthcare Expenditure, Health, Logit, OLS

Öz

Bu makale, Türkiye'de cepten yapılan sağlık harcamalarının sosyoekonomik belirleyicilerini incelemektedir. Geçiş Dönemi Yaşam Araştırması'nın ulusal düzeyde temsili Türkiye örneği kullanılmıştır. Cepten yapılan sağlık harcamalarına katkıda bulunan faktörleri araştırmak için Türkiye'yi temsil eden yeni bir ulusal anket kullanarak literatüre katkı sağlamaktadır. Ayrıca, kullanılan veri seti sayesinde, önceki çalışmaların analiz edemediği anne eğitimi, sağlık durumu ve algılanan nisbi gelir değişkenlerinin cepten yapılan sağlık harcamaları üzerindeki etkisini analiz edilmektedir. Nisbi veya sürekli gelirdeki artış cepten yapılan sağlık harcamalarını arttırmaktadır. Buna karşılık, kişinin kendisinin veya annesinin eğitim düzeyinin artması, cepten yapılan sağlık harcamalarını azaltmaktadır. Ayrıca, erkeklerin kadınlara göre cepten sağlık harcaması yapma olasılığı daha yüksektir. Son olarak, kişinin kendi beyan ettiği sağlık durumunun iyi veya mükemmel olması, cepten sağlık harcaması yapma olasılığını azaltmaktadır.

Jel Kodları: I1, I18, N3, P36

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Cepten Yapılan Sağlık Harcaması, Sağlık, Logit, EKK

¹Assistant Professor Dr., Kilis 7 Aralık University, mustafaozer@kilis.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1279-9273

1. Introduction and Background

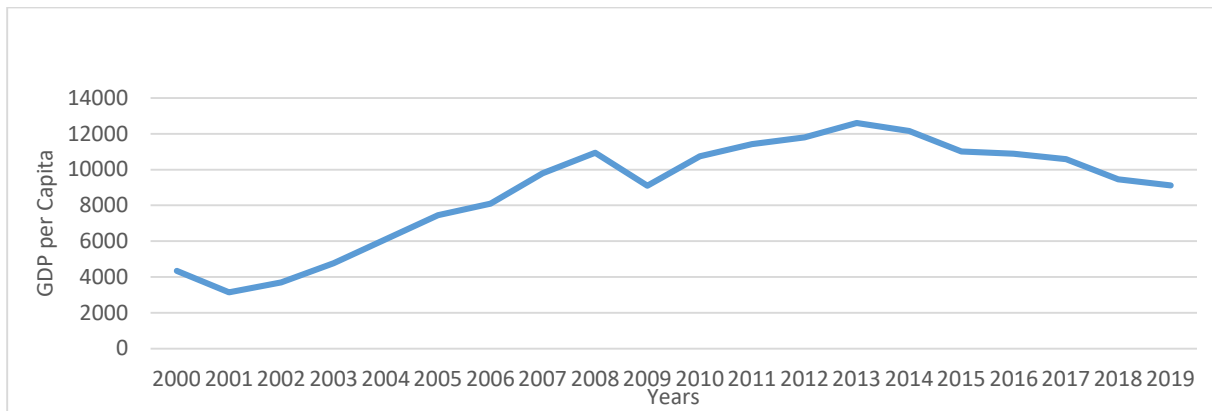
According to OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), in general, all expenditures made for protection, development, maintenance, nutrition, and emergency programs that adopt the purpose of promoting or protecting health are considered "Health Expenditure" (Yılmaz & Yentürk, 2015). There are three different methods for financing health expenditures (Atasever, 2018). (1) the first one is the *public finance model*. The basis of this model is based on tax and premiums. In this model, financing of health services is provided through collected general or special taxes or through collected premiums. (2) The second one is the *private financing model*. This model finances health services through private health insurance, medical savings accounts, and out-of-pocket health expenditures. (3) The third one is the *mixed financing model*. In this model, the public and private financing models are used together in financing health services. In other words, the financing of health services is covered by taxes, premiums, private health insurance, and out-of-pocket expenses, as in Türkiye².

This study uses Türkiye to investigate the determinants of household out-of-pocket healthcare spending. There has been a transformation in healthcare provision since 2003 in Türkiye. According to Yereli et al. (2014), before 2003, Türkiye had a complex and unclear healthcare system. The health system was fragmented. There were differences in the provision of health for households, such as different financing sources, different service providers, and different coverage packages. In addition, a large part of the population was not covered by general health insurance. Within the scope of the health transformation program (HTP), put into effect in 2003, social security funds were combined, and the entire population was included in the scope of social security. Thus, poor people's access to health services has become more accessible and costs less.

On the other hand, abnormal increases were observed in public health expenditures due to the HTP, and the budget deficits threatened the system's sustainability (Yereli et al., 2014). In this context, in 2009, the participation share system was implemented to increase the share of the private sector in the health system. Households receiving health care began to pay out-of-pocket healthcare spending for each health service received as soon as they received healthcare, at a certain insignificant percentage of the health service cost.

² Household out-of-pocket health expenditures are direct expenditures for health services and goods from the household's primary income or savings. These are the expenditures that those who request health services when purchasing services cover the cost of the services they have received.

Figure 1: GDP per capita of Türkiye Over Years

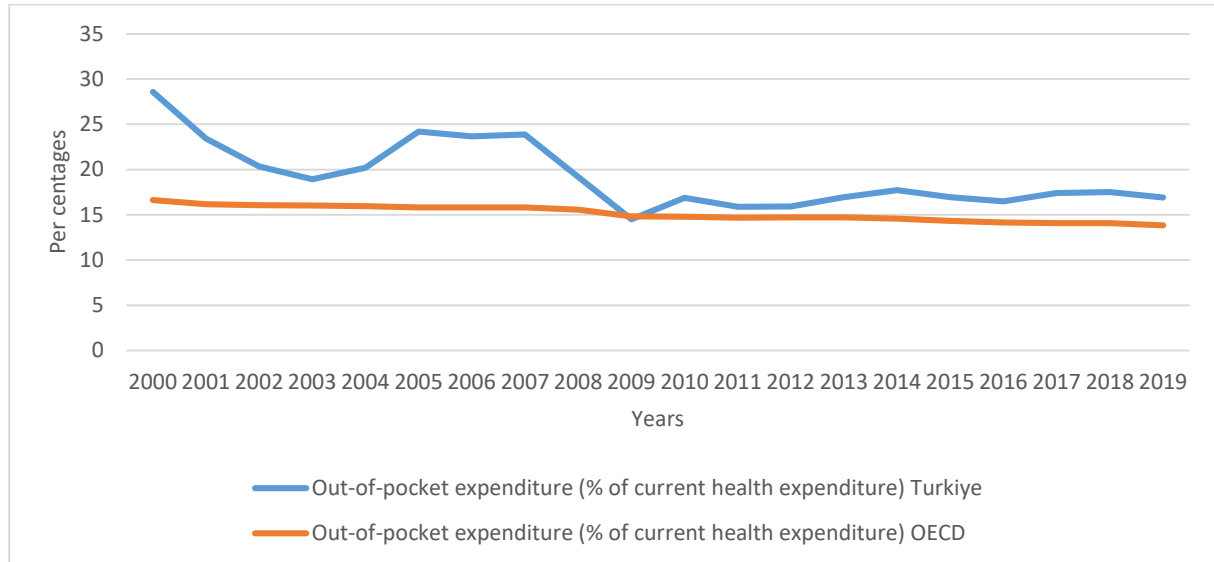


Source: <https://www.macrotrends.net/countries/TUR/Türkiye/gdp-per-capita>

The rate of OOP health spending to total health spending in Türkiye in 2000 was around 30 percent. This ratio is almost double the OECD average of around 17 percent in 2000 (Figure 2). Following the healthcare reform in 2003 and 2009 and the rapid increase in the GDP per capita between 2001 and 2008 (Figure 1), the figures became quite close to OECD averages. The share of private healthcare providers in providing healthcare financed mainly through the government has increased since 2008. So the ratio of out-of-pocket healthcare spending has become less and less³. These changes in the health care provisions, growth in GDP per capita, and declines in the OOP health care spending in Türkiye over the years turn Türkiye into an interesting case study to investigate the determinants of out-of-pocket health care expenditures.

³ The policy change in 2009 required households to pay only an insignificant amount for the health services they received from private healthcare providers. For instance, dentists' and specialists' examination fee was 12 TL in private hospitals and 5 TL in public hospitals in 2015 (SGK, 2022). These figures are pretty insignificant and might be the reason for the decrease and almost no changes in the ratio of out-of-pocket healthcare spending in Türkiye between 2008 and 2019.

Figure 2: Out-Of-Pocket Expenditure of Türkiye over the Years (% of Current Health Expenditure)



Source: <https://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.OOPC.CH.ZS?locations=OE>

The factors that influence OOP health expenditure have been the subject of several pieces of research in both industrialized and developing countries (Ang (2010); Aregbeshola & Khan (2018; 2021); Arsenijevic et al. (2015); Azzani et al. (2019); Brinda et al., 2014; Brinda et al. (2015); Cantarero & Lago-Penas (2010); Chaudhuri & Roy (2008); Chu et al. (2005); Ebaidalla & Ali (2019); Göppfarth et al. (2016); Habibov (2009); Hartwig & Sturm (2014); Herwartz & Theilen (2003); Łyszczarz & Abdi (2021); Kumara & Samaratunge (2016); Mahumud et al. (2017); Masiye & Kaonga (2016); Martín et al. (2011). Muhammad Malik & Azam Syed (2012); Mohanty & Kastor (2017); Nghiem & Connelly (2017); Oluwatimilehin (2014); Oyinpreye & Moses (2014); Sahoo & Madheswaran (2014); Scott et al. (2021); Sinha et al. (2016); Su et al. (2006); Wagstaff et al. (2018); Yadav et al. (2021); Yetim et al. (2021); You & Kobayashi (2011); Zink et al. (2019)), but there is little evidence on these factors among households in Türkiye. Studies on Türkiye mainly focus on catastrophic health expenditures (see Brown et al. (2014); Doğan et al. (2019); Narıcı et al. (2015); Tokatlıoğlu & Tokatlıoğlu (2018); Yereli et al. (2014); Yardim et al. (2010)), and there are a few studies on OOP health expenditures so far.⁴

Yıldırım et al. (2011) analyze the determinants of OOP health expenditures in the capital city of Türkiye, namely Ankara. The sample of the study was selected from three hospitals in Ankara. The results indicate that increased income, education level, and age increase OOP health spending, whereas gender does not affect OOP spending on health. Using the 2018 wave of the Turkish Household Budget Survey collected by the Turkish Statistical Institute, a recent Demir et al. (2022) study investigated factors contributing to household OOP health

⁴ According to the World Health Organization, OOP health care spending over 40 percent of a household's income falls into catastrophic health spending. However, it is unlikely that households in Türkiye will have catastrophic healthcare spending as they solely pay a certain amount of healthcare even if private healthcare providers give it. Also, a detailed investigation of the data set reveals that the study sample has only one individual whose OOP healthcare spending exceeds the threshold level of 40 percent, namely 52 percent.

spending in Türkiye. A multivariate probit model showed that affluent households, female-headed households, household heads with higher educational attainment, young household heads, and single (never married) and nuclear families are more likely to spend out-of-pocket (OOP) on health care. İpek (2019) also uses Household Budget Survey from 2003 to 2015 and finds that OOP health spending decreases with higher education and larger size of households.

In contrast, employed, old, and wealthy individuals are more likely to have out-of-pocket (OOP) spending on healthcare. Using the 2012 wave of the Turkish Household Survey gathered by the Turkish Statistical Institute, Ercan (2021) finds that there is a positive relationship between education, income, household size, and being married and OOP healthcare spending on health whereas the correlation between age, male gender, and OOP health spending is negative. The study finds no correlation between working status and OOP spending on health.

This study has significant contributions to the literature. First, as seen above, almost all studies on Türkiye depend on a single nationally representative survey, namely the Household Budget Survey collected by Turkish Statistical Institute. It is unclear whether the results of these studies can hold when a study uses a different nationally representative survey of Türkiye. This study fills this gap and uses a nationally representative Türkiye Life in Transition Survey sample. Secondly, one of the benefits of the life in transition survey is that it includes variables that cannot be controlled in the previous studies, such as different measures of income, maternal education level, and self-reported health status. The investigation of the effects of these determinants will bring new insights to policymakers in Türkiye to design better healthcare-related policies.

Empirical findings indicate that relatively perceived high-income and objective income variables increase continuous OOP health spending. In contrast, increasing respondents' and mothers' educational attainment decreases the OOP health spending (although these findings are only weakly significant). The results differ and are more statistically significant when the health care spending measure used is OOP health care spending over the median level. Respondents' and their mothers' educational attainment decreases the possibility of having OOP health expenditure more than the median level, and the results are statistically significant at a one percent level. An increase in objective income increases the probability of having more than the median level of OOP health expenditure.

In contrast, individuals with perceived middle relative income are less likely to obtain OOP health spending more than the median (although the results are weakly significant at a ten percent level). Also, males are more likely to do OOP health care spending over the median than females. Lastly, having good or excellent self-reported health decreases the possibility of making OOP healthcare spending over the median.

The following section presents the data used and outlines the methodology. Section 3 gives the results. Section 4 discusses the findings of the previous studies and offers some concluding remarks.

2. Data and Methodology

2.1. Data

The data set used in this paper was collected from Life in Transition Survey (LITS). LITS includes questions on the health expenditures of the respondents. There are three waves of the survey. 2006, 2010, and 2016 surveys were conducted with EBRD and the World Bank. The surveys targeted to identify how the transition affected former Soviet Union countries in eastern and central Europe as well as Türkiye, Germany, Italy, Greece, and Cyprus. The first wave of LITS was carried out in 29 countries. The second one is conducted in 34 countries; the last covers 34 countries. The only survey that includes questions related to objective income is LITS III. The introduction indicates that objective income measure is essential to OOP health expenditure. Therefore, this paper uses LITS III to conduct the analysis. In general, LITS III applied to 51206 households in 34 countries. The sample size of each country is around 1500. The sample represents the country. The nationally representative household survey contains information on the respondent's health expenditure, objective income measure, educational level, employment status, age, household size, gender, maternal education level, health status, and perceived relative income status.

This paper uses the Türkiye sample of the LITS III. OOP health spending serves as the study's dependent variable. OOP expenditures include spending people paying for their health and medical care, such as doctor visits, treatments, hospitalization, and other medical services like traditional or complementary therapies (Xu et al., 2003). This paper uses two versions of healthcare spending as dependent variables. First, a continuous variable for OOP health spending was transformed into a natural logarithm form to ease the interpretation. Second, a dummy variable is used to measure the impact of factors when the value of spending is above a threshold level, taking the value of one when the continuous OOP healthcare spending is greater than the median spending level and zero otherwise.

The independent variables at the individual level are consistent with earlier research in the introduction section and depend on the data set. There is no control for other potential determinants of healthcare spending, such as the availability of health insurance and residence location, because the study's data set does not have them. So, this study includes controls for objective income, level of education, employment status, age, age square, household size, gender, marital status, education level of the respondent's mother, good or excellent health condition, and relative perceived income variables.

Table 1: Descriptive Statistics

Variable Names	Obs.	Mean	Standard Error	Min	Max
Dependent Variable					
Health Expenditure (TL)	939	415	681	1	4000
Independent Variables					
Income (TL)	987	32000	22329	2400	480000
Education Level	1500	4	1,58	1	8
Employed	1500	0,54	0,50	0	1
Age	1500	37	12,2	18	95
Household Size	1500	3	1,03	1	9
Male	1500	0,51	0,50	0	1
Single	1500	0,16	0,36	0	1
Mother's Education Level	1474	2,4	1,10	1	7
Good or very Good Health	1496	0,8	0,40	0	1
Perceived Middle Relative Income	1483	0,23	0,42	0	1
Perceived Relative High Income	1483	0,54	0,49	0	1

Table 1 presents summary statistics for independent and dependent variables using the Life in Transition Survey of 2016. The average health expenditure is 415 TL. The average yearly income is 32 thousand TL, and 37 is the average age. The average household size is 3, and the education average of the respondents is secondary school. Fifty-one percent of the respondents are males, and 16 percent are single. The average education of respondents' mothers is low secondary school. Eighty percent of respondents have good and excellent health. Twenty-three percent of the respondents locate themselves in the middle income, whereas 54 percent put themselves into high income.

2.2. Methodology

The general form of out-of-pocket expenditure function (OPE) is constructed as follows:

$$OPE = f(\text{Income, Education, Employment, Age, Gender, Marital Status, Mother Education, Health, Perceived Income}) \quad \text{Eq (1)}$$

The analysis was carried out by STATA 13 version. This paper converts continued out-of-pocket health expenditure, income, and household size into a logarithmic form to interpret them as elasticity. Using the square of age variable allows different functional form effects of age. The regressions control for the educational level of respondents and their mothers. The education variable in LITS III has eight categories. It is classified into no education, primary education, lower secondary education, (upper) secondary education, post-secondary non-tertiary education, tertiary education (not a university diploma), bachelor's degree or more, master's degree, or Ph.D. Due to the lack of observation in each category of the mother education variable, no education and primary education are combined to construct primary education.

Similarly, post-secondary non-tertiary and above-level education categories combined to construct the "above high school education variable." So, the maternal education variable has four categories in total. Respondent's education level is included in the regressions with all available categories; each category represents a dummy for that category, but "master and Ph.D. degrees." Bachelor's degrees and above are combined to form a dummy variable from

"bachelor's degree or more" and "master's degree or Ph.D.." gender of the individuals takes the value of one if individuals are males and zero otherwise. The household size variable measures the number of people living in a house, and it is converted into a logarithmic form to ease interpretation as elasticity. The employment status variable is a dummy variable and takes the value of one if individuals are employed and zero otherwise. Another dummy variable is the marital status variable which takes the value of one for single individuals and zeroes otherwise. This study's subjective health status variable is based on the question: "How would you assess your health?" The possible answers are 1 Very good, 2 Good, 3 Medium, 4 Bad, and 5 Very bad. A dummy variable is defined from this variable, coding very good and good categories as one and the other as zero. Another question related to income is the perceived relative income question. The possible answers to this are 1) low income, 2) medium income, and 3) high income. Three dummy variables are generated from these three categories. For instance, if the respondents put themselves into low income, then a dummy variable is generated, coding low income as one and the other categories as zero. As the primary earnings indicator, the survey has a yearly income variable. It is a continuous variable transformed into a natural logarithmic form to interpret as elasticity. The study also controls age and its square. Age is a continuous variable. The age square is included to allow different functional form effects of age.

Table 2: Breusch-Pagan/ Cook-Weisberg Test for Heteroscedasticity

H ₀ : Constant variance
Variables: Fitted Values of Natural Logarithmic Form of Health Expenditure
chi2(1) = 34.39
Prob > chi2 = 0.0000

Heteroscedasticity is tested by the 'Breusch-Pagan / Cook-Weisberg heteroscedasticity test method. The test indicates that heteroscedasticity is an issue for the estimated regressions. So, this paper uses robust standard errors to obtain reliable standard errors in heteroscedasticity.

The following OLS model is constructed to investigate the determinants of OPE in Türkiye.

$$OPE_i = \partial_0 + \partial_1 \ln Inc_i + \partial_2 edc_i + \partial_3 emp_i + \partial_4 age_i + \partial_5 age2_i + \partial_6 gender_i + \partial_7 \ln MS_i + \partial_8 medc_i + \partial_9 hs_i + \partial_{10} prminc_i + \partial_{11} prhinc_i + \varepsilon_i \quad \text{Eq (2)}$$

Where OPE_i is the continuous OOP health care spending of individual i . $\ln Inc_i$ denotes the objective income measure of individual i . edc_i is the educational attainment dummies of individual i . emp_i shows the employment status. age_i and $age2_i$ show age and the square of age respectively. $gender_i$ shows the gender of the respondents. $\ln MS$ indicates the household size variable. $medc_i$ is the dummies for respondents' maternal educational attainment. hs_i denotes the health status of the respondents. $prminc_i$ and $prhinc_i$ show relative perceived middle and high-income variables, respectively. ε_i is the error term of the OLS estimation.

In addition to OLS estimates, the paper estimates a logit model. The outcome variable is coded as one if the individual's OOP health expenditure exceeds the median spending level and zero otherwise. The dependent variable in the OLS estimation can have any real value and is not restricted to any range of probabilities, such as the range of 0 and 1. However, the logit model

uses a dummy dependent variable with two categories. This model predicts the probability of having a particular event, for example, health spending more than the median value. The logistic functional form defining the probability is the following:

$$P_i = \frac{1}{1 + e^{[-(\beta_1 + B_2 X_{2i} + \mu_i)]}} \quad Eq(3)$$

Where P_i is the probability that an individual's OOP health expenditure will be more than the median value, given the explanatory variable, X_{2i} . B_2 is the slope coefficient, and e shows the natural logarithm. The following can be calculated from Equation 3.

$$1 - P_i = \frac{e^{-(\beta_1 + B_2 X_{2i} + \mu_i)}}{1 + e^{[-(\beta_1 + B_2 X_{2i} + \mu_i)]}} \quad Eq(4)$$

Where $(1 - P_i)$ is the probability that an individual's OOP health expenditure will be lower than the median value given the explanatory variable, X_{2i} . The below from equations 3 and 4 will be estimated.

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = \frac{1}{e^{-(\beta_1 + B_2 X_{2i} + \mu_i)}} \quad Eq(5)$$

Then taking the natural logarithms of both sides gives:

$$\ln\left(\frac{P_i}{1 - P_i}\right) = \beta_1 + B_2 X_{2i} + \mu_i \quad Eq(6)$$

Where $\frac{P_i}{1 - P_i}$ represents the odds ratio, and the logit is its logarithm. Therefore, Eq(6) is identified as the logit model. Also, the error term, μ_i , represents the logistic distribution. The outcome variable in equation (6) is the logarithm of the odds that health expenditure over the median value is obtained. The logit model in equation (6) is estimated by the maximum likelihood technique (Asteriou & Hall, 2011). The iterative estimation technique, maximum likelihood, is suitable for estimating nonlinear coefficients. As there is no linear relation between the explanatory variable, X_{2i} , and P_i , a direct interpretation of the slope coefficient, B_2 , is impossible. Thus, the margin command in Stata 13.2 is used to obtain the marginal impacts of a change in X_{2i} on the dependent variable. As a result, the slope coefficient can be interpreted as in the OLS estimation directly similar to linear coefficients.

3. Results

Table 3 presents regression results. Column one provides the OLS estimates for natural log-transformed health expenditures. The results show that objective income is the most crucial determinant of health expenditure. Its impact on health expenditure is statistically significant and positive at a one percent level. An increase in the educational attainments of the respondents negatively affects health expenditure. All coefficients of education are negative even though the coefficients are only statistically significant at ten percent for having a bachelor or above degree education status. Employment status, household size, sex, health status, and marital status have no statistically significant effects on health expenditures. The coefficient of age is statistically significant at a 5 percent level and positive, and the square of age is negative and statistically significant at a 1 percent level. Age has an increasing effect on



Özer, M. (2023). Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1196-1211. Doi: 10.25295/fsecon.1239845

health expenditures, but the effect diminishes when the respondents get older. All maternal education coefficients adversely affect health expenditures but the high school and above education coefficients. Also, most maternal education coefficients are statistically insignificant, but the coefficient of secondary school education is statistically significant and negative at the ten percent level. Only one perceived relative income variable is statistically significant. Having perceived relatively high income increases health expenditures, and the coefficient is statistically significant at a one percent level.

Column 2 provides Logit estimates of having health expenditures over the median level. The odds ratios of the Logit model are transformed into the marginal effects using the margin command in STATA to ease the interpretation.⁵ The median health expenditure is 200 TL. The logit estimates reported in Column 2 indicate that objective income positively impacts respondents' probability of having health expenditures over the median. All coefficients of educational attainments are negative. However, the coefficients are statistically significant for low secondary, secondary, and bachelor and above degrees at a one percent level. These results indicate that the possibility of spending on health over the median level decreases when the respondents have a higher level of educational attainment. Employment status, age, age square, household size, perceived high relative income, and marital status variables do not affect the probability of having health expenditures over the median. The Logit estimate result of gender indicates that males are more likely to have OOP health care spending over the median level than females.

Moreover, having good and excellent health decreases the possibility of having OOP health expenditures over the median, and the coefficient is statistically significant at a five percent level. Similar to the effects of respondents' education, mothers' education adversely affects above-median health expenditures. The coefficients are statistically significant at a one percent level except for the above secondary school education attainment variable. Perceived relative middle income decreases the probability of spending on health above the median level, and the coefficient is statistically significant at the ten percent level.

⁵ The odds ratios are available upon request.

Table 3: Socioeconomic Determinants of OOP Health Care Spending

	ln(Health Spending)	Over Median Health Spending
Objective income (TL)	1,077***	0,32***
	(0,191)	(0,04)
Education Level		
Lower Secondary School	-0,372	-0,191***
	(0,329)	(0,059)
Secondary School	0,017	-0,170***
	(0,250)	(0,050)
Post-Secondary Non-Higher Education	-0,067	-0,045
	(0,360)	(0,071)
Two-Year College Diploma	-0,002	-0,095
	(0,415)	(0,079)
Undergraduate Diploma and Above	-0,590*	-0,214***
	(0,353)	(0,064)
Employment Status		
Employed	-0,181	0,012
	(0,190)	(0,038)
Age	0,104**	0,002
	(0,041)	(0,008)
Age Square	-0,001***	-0,0001
	(0,000)	(0,0001)
ln(Household Size)	0,104	0,066
	(0,273)	(0,055)
Gender		
Male	0,070	0,076**
	(0,179)	(0,034)
Marital Status		
Single	0,383	0,073
	(0,241)	(0,048)
Maternal Education Level		
Primary Education	-0,349	-0,144***
	(0,271)	(0,050)
Lower Secondary School	-0,037	-0,279***
	(0,324)	(0,063)
Secondary School	-0,714*	-0,321***
	(0,378)	(0,065)
Post-Secondary School	0,330	0,037
	(0,456)	(0,126)
Health Status		
Good or very good	0,112	-0,101**
	(0,283)	(0,048)
Perceived Relative Income		
Middle income	-0,363	-0,091*
	(0,273)	(0,047)
High Income	0,823***	-0,053
	(0,203)	(0,038)



Özer, M. (2023). Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1196-1211. Doi: 10.25295/fsecon.1239845

Constant	-8,574***	
	(2,013)	
Number of Observation	732	732
Note: Robust standard errors are given in parentheses. The significance level: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1. Regressions control for income, education level, employment status, age, age square, household size, gender, marital status, maternal education level, health status, and perceived income variables.		

4. Discussion and Conclusion

It is found that objective income is an essential contributor to continuous OOP health spending and OOP health spending more than the median level. These findings of objective income are consistent with the previous studies on Türkiye (see Demir et al. (2011); Ercan (2021); İpek (2019); Yıldırım et al. (2011)). People who think they belong to the relatively high-income group spend more on their health than low-income individuals. In contrast, people with relatively perceived middle income are less likely to have more than median OOP health spending. Previous studies on Türkiye do not control these types of income measures due to the nature of the data they employed, so the result is not comparable in the Turkish context. The negative relationship between educational attainment and OOP health spending is well established (see Demir et al. (2011); Ercan (2021); İpek (2019); Yıldırım et al. (2011)) and found in this study as well. As mothers are the primary caregivers of the children within a family, the education of mothers might play a significant role in the health outcome of individuals. It is found that there is a positive and significant relationship between a mother's education and child health outcomes (Nepal, 2018). Good health outcomes with increased maternal education might lead to lower OOP health spending later in life.

The finding of the present study confirms this hypothesis. As the previous studies on Türkiye do not control mothers' education, the results are not comparable for Türkiye. The positive impact of age on OOP health spending seems to decrease when someone is aged. The results are consistent with Demir et al. (2011) and Yıldırım et al. (2011). However, Ercan (2021) finds a negative correlation between OOP health spending and age, and İpek (2019) finds no statistically significant correlation. This study finds that marital status, employment status, and household size do not affect OOP health spending measures considered in this study. The literature offers mixed findings related to these factors. Demir et al. (2011) find that single (never married) individuals are likelier to spend OOP on health care. According to İpek (2019) and Demir et al. (2011), larger households are less likely to have OOP health expenditures.

In contrast, employed individuals are more likely to have OOP health expenditures for their health care. Ercan (2021) finds that larger households and married individuals are more likely to spend OOP health spending on their health. The same study finds no statistically significant relationship between working status and OOP health spending, which aligns with the present paper. Yıldırım et al. (2011) find no statistically significant correlation between OOP healthcare spending and gender, which is consistent with the findings of this study. Contrary to the findings of this study, Ercan (2021) shows a negative association between the male gender and OOP healthcare spending. This study also finds that good and excellent health status decreases OOP healthcare spending; the result is incomparable as the data previously used in the Turkish context does not have this information within the data set. To conclude, it could be argued that this paper's results align with the previous studies on Türkiye. Also, the usage

Özer, M. (2023). Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1196-1211. Doi: 10.25295/fsecon.1239845

of additional independent variables which could not be controlled in the previous studies on Türkiye offers extra insights to the policymakers to design policies addressing OOP healthcare spending.

There are a few limitations in this paper. First, the data used is secondary. The variables considered in this study include available variables in the data set. Omitted variable bias may be experienced because some critical control variables (such as insurance) could not be used in the analysis. Second, sample selection bias could be a problem as some individuals may not use health care at all. A future study could address some of the shortcomings of the current study if appropriate data become available.

References

- Ang, J. B. (2010). The Determinants of Health Care Expenditure in Australia. *Applied Economics Letters*, 17(7), 639–644.
- Aregbeshola, B. S. & Khan, S. M. (2018). Determinants of Catastrophic Health Expenditure in Nigeria. *The European Journal of Health Economics*, 19(4), 521-532.
- Aregbeshola, B. S. & Khan, S. M. (2021). Out-Of-Pocket Healthcare Spending and Its Determinants Among Households in Nigeria: A National Study. *Journal of Public Health*, 29, 931-942.
- Arsenijevic, J., Pavlova, M. & Groot, W. (2015). Out-Of-Pocket Payments for Health Care in Serbia. *Health Policy*, 119(10), 1366-1374.
- Asteriou, D. & Hall, S. G. (2011). *Applied Econometrics* (Second Edition). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Atasever, M. (2014). *Türkiye’de Sağlık Hizmetlerinin Finansmanı ve Sağlık Harcamaları Analizi: 2002 -2013 Dönemi*. Ankara.
- Azzani, M., Roslani, A. C. & Su, T. T. (2019). Determinants of Household Catastrophic Health Expenditure: A Systematic Review. *The Malaysian Journal of Medical Sciences: MJMS*, 26(1), 15.
- Brinda, E. M., Andrés, R. A. & Enemark, U. (2014). Correlates of Out-Of-Pocket and Catastrophic Health Expenditures in Tanzania: Results from a National Household Survey. *BMC International Health and Human Rights*, 14(1), 1-8.
- Brinda, E. M., Kowal, P., Attermann, J. & Enemark, U. (2015). Health Service Use, Out-Of-Pocket Payments and Catastrophic Health Expenditure Among Older People in India: The WHO Study on Global Ageing and Adult Health (SAGE). *Journal of Epidemiol Community Health*, 69(5), 489-494. <https://doi.org/10.1136/jech-2014-204960>
- Brown, S., Hole, A. R. & Kilic, D. (2014). Out-Of-Pocket Health Care Expenditure in Türkiye: Analysis of the 2003–2008 Household Budget Surveys. *Economic Modelling*, 41, 211-218.



Özer, M. (2023). Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1196-1211. Doi: 10.25295/fsecon.1239845

- Cantarero, D. & Lago-Penas, S. (2010). The Determinants of Health Care Expenditure: A Reexamination. *Applied Economics Letters*, 17(7), 723-726.
- Chaudhuri, A. & Roy, K. (2008). Changes in Out-Of-Pocket Payments for Healthcare in Vietnam and Its Impact on Equity in Payments, 1992–2002. *Health Policy*, 88(1), 38–48.
- Chu, T. B., Liu, T. C., Chen, C. S., Tsai, Y. W. & Chiu, W. T. (2005). Household Out-Of-Pocket Medical Expenditures and National Health Insurance in Taiwan: Income and Regional Inequality. *BMC Health Services Research*, 5(1), 1-9.
- Demir, A., Alkan, Ö., Bilgiç, A., Florkowski, W. J. & Karaaslan, A. (2022). Determinants of Turkish Households' Out-Of-Pocket Expenditures on Three Categories of Health Care Services: A Multivariate Probit Approach. *The International Journal of Health Planning and Management*.
- Dogan, O., Kaya, G., Kaya, A. & Beyhan, H. (2019). Catastrophic Household Expenditure for Healthcare in Türkiye: Clustering Analysis of Categorical Data. *Data*, 4(3), 112.
- Ercan, U. (2021). Türkiye Hanehalkı Sağlık Harcamaları Belirleyicilerinin Kantil Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 141-172.
- Ebaidalla, E. M. & Ali, M. E. M. (2019). Determinants and Impact of Household's Out-Of-Pocket Healthcare Expenditure in Sudan: Evidence from Urban and Rural Population. *Middle East Development Journal*, 11(2), 181-198.
- Egemen, İ. (2019). Türkiye’de Cepten Yapılan Sağlık Harcamalarının Belirleyicileri: Koşulsuz Kantil Regresyon. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2), 409-420.
- Göpffarth, D., Kopetsch, T. & Schmitz, H. (2016). Determinants of Regional Variation in Health Expenditures in Germany. *Health Economics*, 25(7), 801-815.
- Habibov, N. (2009). What Determines Healthcare Utilization and Related Out-Of-Pocket Expenditures in Tajikistan? Lessons from a National Survey. *International Journal of Public Health*, 54(4), 260–266.
- Hartwig, J. & Sturm, J. E. (2014). Robust Determinants of Health Care Expenditure Growth. *Applied Economics*, 46(36), 4455-4474.
- Herwartz, H. & Theilen, B. (2003). The Determinants of Health Care Expenditure: Testing Pooling Restrictions in Small Samples. *Health Economics*, 12(2), 113-124.
- Łyszczarz, B. & Abdi, Z. (2021). Factors Associated with Out-Of-Pocket Health Expenditure in Polish Regions. *Healthcare*, 9(12), 1750. MDPI.
- Kumara, A. S. & Samaratunge, R. (2016). Patterns and Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditure in Sri Lanka: Evidence from Household Surveys. *Health Policy And Planning*, 31(8), 970-983.



Özer, M. (2023). Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1196-1211. Doi: 10.25295/fsecon.1239845

- Mahumud, R. A., Sarker, A. R., Sultana, M., Islam, Z., Khan, J. & Morton, A. (2017). Distribution and Determinants of Out-Of-Pocket Healthcare Expenditures in Bangladesh. *Journal of Preventive Medicine and Public Health*, 50(2), 91.
- Martín, J. J. M., Puerto Lopez Del Amo Gonzalez, M. & Dolores Cano Garcia, M. (2011). Review of the Literature on the Determinants of Healthcare Expenditure. *Applied Economics*, 43(1), 19-46.
- Masiye, F. & Kaonga, O. (2016). Determinants of Healthcare Utilisation and Out-Of-Pocket Payments in the Context of Free Public Primary Healthcare in Zambia. *International Journal of Health Policy and Management*, 5(12), 693.
- Mohanty, S. K. & Kastor, A. (2017). Out-Of-Pocket Expenditure and Catastrophic Health Spending on Maternal Care in Public and Private Health Centers in India: A Comparative Study of Pre and Post National Health Mission Period. *Health Economics Review*, 7(1), 1–15.
- Muhammad Malik, A. & Azam Syed, S. I. (2012). Socioeconomic Determinants of Household Out-Of-Pocket Payments on Healthcare in Pakistan. *International Journal for Equity in Health*, 11(1), 1-7.
- Nepal, A. K. (2018). What Matters More for Child Health: A Father's Education or Mother's Education? *World Development Perspectives*, 10, 24-33.
- Nghiem, S. H. & Connelly, L. B. (2017). Convergence and Determinants of Health Expenditures in OECD Countries. *Health Economics Review*, 7(1), 1-11.
- Oyinpreye, A. T. & Moses, K. T. (2014). Determinants of Out-Of-Pocket Healthcare Expenditure in the South-South Geopolitical Zone of Nigeria. *International Journal of Economics, Finance, and Management*, 3(6).
- Oluwatimilehin, I. (2014). Determinants of Household Healthcare Expenditure in an African Country. Available At SSRN 2543002.
- Narcı, H. Ö., Şahin, İ. & Yıldırım, H. H. (2015). Financial Catastrophe and Poverty Impacts of Out-Of-Pocket Health Payments in Türkiye. *The European Journal of Health Economics*, 16(3), 255-270.
- Sahoo, A. K. & Madheswaran, S. (2014). Socioeconomic Disparities in Health Care Seeking Behaviour, Health Expenditure and Its Source of Financing in Orissa: Evidence from NSSO 2004–05. *Journal of Health Management*, 16(3), 397-414.
- Scott, K. W., Scott, J. W., Sabbatini, A. K., Chen, C., Liu, A., Dieleman, J. L. & Duber, H. C. (2021). Assessing Catastrophic Health Expenditures Among Uninsured People Who Seek Care in US Hospital-Based Emergency Departments. *JAMA Health Forum*, 2(12), E214359-E214359. American Medical Association.
- SGK. (2022). *Muayene-Katılım-Payı*. <https://www.sgk.gov.tr/Content/Post/1c403747-5401-410e-9a1f-041d705333d3/Muayene-Katilim-Payi-2022-05-14-09-42-31>

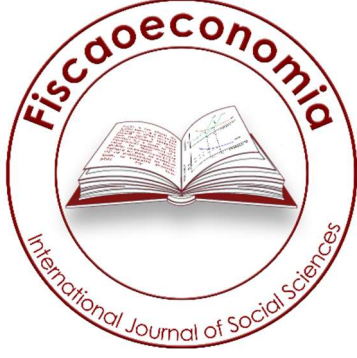


Özer, M. (2023). Socioeconomic Determinants of Out-Of-Pocket Health Care Expenditures in Türkiye. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1196-1211. Doi: 10.25295/fsecon.1239845

- Sinha, R. K., Chatterjee, K., Nair, N. & Tripathy, P. K. (2016). Determinants of Out-Of-Pocket and Catastrophic Health Expenditure: A Cross-Sectional Study. *British Journal of Medicine and Medical Research*, 11(8), 1.
- Su, T. T., Pokhrel, S., Gbangou, A. & Flessa, S. (2006). Determinants of Household Health Expenditure on Western Institutional Health Care. *The European Journal of Health Economics*, 7(3), 195–203.
- Tokatlioğlu, Y. & Tokatlioğlu, İ. (2018). Türkiye'de Katastrofik Sağlık Harcamaları ve Bu Harcamaları Belirleyen Faktörler: 2002-2014 Dönemi. *Sosyoekonomi*, 26.
- Yadav, J., Menon, G. R. & John, D. (2021). Disease-Specific Out-Of-Pocket Payments, Catastrophic Health Expenditure and Impoverishment Effects in India: An Analysis of National Health Survey Data. *Applied Health Economics and Health Policy*, 19(5), 769-782.
- Yardim, M. S., Cilingiroglu, N. & Yardim, N. (2010). Catastrophic Health Expenditure and Impoverishment in Türkiye. *Health Policy*, 94(1), 26-33.
- Yereli, A. B., Köktaş, A. M. & Selçuk, I. Ş. (2014). Türkiye'de Katastrofik Sağlık Harcamalarını Etkileyen Faktörler. *Sosyoekonomi*, 22(22).
- Yetim, B., İlgün, G., Çilhoroz, Y., Demirci, Ş. & Konca, M. (2021). The Socioeconomic Determinants of Health Expenditure in OECD: An Examination on Panel Data. *International Journal of Healthcare Management*, 14(4), 1265-1269.
- You, X. & Kobayashi, Y. (2011). Determinants of Out-Of-Pocket Health Expenditure in China. *Applied Health Economics and Health Policy*, 9(1), 39-49.
- Zink, A. G., Arents, B., Fink-Wagner, A., Seitz, I. A., Mensing, U., Wettemann, N., de Carlo, G. & Ring, J. (2019). Out-Of-Pocket Costs for Individuals with Atopic Eczema: A Cross-Sectional Study in Nine European Countries. *Acta Dermato-Venereologica*, 99(3), 263-267.
- Wagstaff, A., Flores, G., Hsu, J., Smitz, M. F., Chepynoga, K., Buisman, L. R. & Eozenou, P. (2018). Progress on Catastrophic Health Spending in 133 Countries: A Retrospective Observational Study. *The Lancet Global Health*, 6(2), e169-e179.
- White-Williams, C., Rossi, L. P., Bittner, V. A., Driscoll, A., Durant, R. W., Granger, B. B. & American Heart Association Council on Cardiovascular and Stroke Nursing; Council on Clinical Cardiology; and Council on Epidemiology and Prevention. (2020). Addressing Social Determinants of Health in the Care of Patients with Heart Failure: A Scientific Statement from the American Heart Association. *Circulation*, 141(22), e841-e863.

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

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



Research Article/Araştırma Makalesi

Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi

Exploration of Changes in Consumers' Purchasing Behaviors in the Covid-19 Pandemic Process

Coşkun ERKAN¹, Umut ERKUŞ², Abdülkadir ÖZTÜRK³

Öz

2019 yılı Aralık ayında ilk defa Çin'in Wuhan kentinde tespit edilen ve çok kısa bir zaman zarfında bütün dünyaya yayılan Covid-19 salgını, ortaya çıkardığı sonuçlar itibarıyla insan yaşamının her alanını derinden etkilemiştir. Pandemi, insanların satın alma davranışlarında da değişikliklerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Endişe ve kıtlık korkusu ile hareket eden tüketiciler, olağan dışı şekilde normal şartlarda satın aldıkları mal miktarlarından çok daha fazla miktarlarda satın alma eylemi gerçekleştirmiş, stokların tükenmesine ve tedarik zincirinde bozulmaların ortaya çıkmasına neden olmuşlardır. Genellikle kriz dönemlerinde görülen bu tip satın alma davranışı, literatürde panik satın alma davranışı olarak nitelendirilmektedir. Bu çalışmanın amacı, kriz dönemlerinden biri olarak görülen Covid-19 salgını sürecinde tüketicilerin satın alma davranışlarında meydana gelen değişimlerin incelenmesidir. Araştırma için ihtiyaç duyulan veriler, hazırlanmış olan çevrimiçi anket formu aracılığıyla 318 katılımcıdan elde edilmiştir. Toplanan verilerle, oluşturulmuş olan araştırma modelinin doğrulanması ve öne sürülen hipotezlerin test edilmesi amacıyla açıklayıcı faktör analizleri ve doğrulayıcı faktör analizleri yapılmış, araştırma modelinin test edilmesi amacıyla da yapısal eşitlik modeli kullanılmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgulara göre; algılanan kıtlığın, endişe ve panik satın alma davranışı üzerinde etkisinin bulunduğu belirlenmiştir. Ayrıca yapılan analizler sonucunda, endişe veya kaygı duygusunun ise panik satın alma davranışı üzerinde etkisinin bulunduğu görülmüştür.

Jel Kodları: C38, D83, M30, M31

Anahtar Kelimeler: Panik Satın Alma, Endişe, Algılanan Kıtlık

¹ Arş. Gör. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, coskun.erkun@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8673-7155

² Arş. Gör., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, umut.erkus@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-6708-5104

³ Doç. Dr., Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi, abdulcadir.ozturk@erdogan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1855-8892



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

Abstract

The Covid-19 pandemic, which was detected for the first time in Wuhan, China in December 2019 and spread all over the world in a very short time, has deeply affected all areas of human life due to its results. The pandemic has also caused changes in people's purchasing behaviors. Consumers, acting with anxiety and fear of scarcity, have unusually made purchases in quantities much higher than the number of goods they purchase under normal conditions, causing depletion of stocks and disruptions in the supply chain. This type of buying behavior, which is generally seen in crisis periods, is described as panic buying behavior in the literature. The aim of this study is to examine the changes in the purchasing behavior of consumers during the Covid-19 pandemic, which is seen as one of the crisis periods. The data needed for the research were obtained from 318 participants through the online questionnaire. With the collected data, explanatory factor analyzes and confirmatory factor analyzes were performed in order to verify the research model that was created and to test the hypotheses put forward, and the structural equation model was used to test the research model. According to the findings obtained from the research; It was determined that perceived scarcity had an effect on anxiety and panic buying behavior. In addition, as a result of the analyzes made, it was seen that the feeling of anxiety had an effect on panic buying behavior.

Jel Codes: C38, D83, M30, M31

Keywords: Panic Buying, Perceived Scarcity, Anxiety



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

1. Giriş

Satın alma davranışı hem iş dünyası tarafından hem de akademik dünya tarafından uzun yıllardır yoğun bir şekilde araştırılan konuların başında gelmektedir. Bu alanda çalışmalar ve araştırmalar, tüketicilerin davranış boyutlarının (ne zaman, niçin, nereden, kim) satın alma sürecinde nasıl etkisi olduğunu keşfetmek amacıyla bazı modeller ve yaklaşımlar öne sürmüştür. Klasik satın alma modelleri, niçin satın alma davranışında bulunduğumuzu ve satın alma kararımızın altında yatan sebepleri açıklamaya çalışırken, modern satın alma modelleri ise, satın alma sürecini bir bütün olarak açıklamaya çalışmaktadır (İslamoğlu & Altunışık, 2010). İçerisinde bulunan koşullar, zaman, kişilerin sahip oldukları psikolojik veya fizyolojik durumları gibi pek çok etmenin tüketicilerin satın alma davranışlarını etkilediğini ifade etmek mümkündür. Tüketiciler günlük hayatta satın alma kararlarını ihtiyaçlarına ve isteklerine göre vermektedirler. Doğal felaket, salgın ve savaş gibi olağanüstü durumlarda ise, insanlar için en önemli konu hayatta kalmaktır. Bu gibi durumlarda ihtiyaç duyulmayan gereksiz şeyleri satın almaktansa tüketiciler, yaşanan kriz süresince ihtiyaç duyabilecekleri acil ve zaruri gereksinimlerini satın almaya çalışmaktadırlar (Aydınlioğlu & Gencer, 2020). Hayatta kalma psikolojisinde, bireylerin potansiyel olarak sosyal yaşamları bozan ve hatta bireylerin sağlığını tehdit eden doğal afetler ve salgınlar gibi büyük olayların ardından davranışsal değişiklikler gösterebileceği yaygın olarak kabul edilmektedir. Bu tür davranış değişikliklerinden biri, tüketiciler bir felaket sırasında veya sonrasında, algılanan felaket beklentisiyle veya büyük bir fiyat artışı veya kıtlık beklentisiyle alışılmadık derecede büyük miktarlarda ürün aldıklarında meydana gelen panik satın alma davranışdır (Yuen vd., 2020).

Covid-19 virüsü Çin'in Wuhan kentinde ortaya çıktığı tarih olan 2019 yılının Aralık ayı itibari ile çok hızlı bir yayılım göstermiş ve tüm dünyada görülmesi ile birlikte bir pandemiye dönüşmüştür. Halk sağlığı krizini yönetmenin ve halkın endişelerini hafifletmeye çalışmanın ne kadar karmaşık bir durum olduğunu, pandemiye karşı oluşan uluslararası tepkinin organizasyonel ve sistemsel olarak yaşadığı zorlukları dikkate alarak görmek mümkündür (Kringos vd., 2020). Bu son derece belirsiz olan durum sonucunda, dünya çapında eşit görülmemiş düzeyde panik satın alma davranışı ortaya çıkmıştır (Miri vd., 2020, Wang vd., 2020). Pandemi, endişe verici bir tehdit olarak görülmeyle beraber, süreç boyunca yeterli yiyecek ve malzeme bulunup bulunmayacağına dair belirsizlik, endişe duygularını ve gelecekle ilgili korkuyu tetiklemektedir (Kouchaki & Desai, 2015). Panik satın alma, geleceğe ve sosyal taleplere ilişkin algılanan kontrol eksikliğine karşı gelişen bir tepki olabilmekle beraber (Sim vd., 2020) ortaya çıkan kontrol kaybı duygusunun stres seviyeleri üzerinde de büyük etkisi bulunmaktadır (Lins & Aquino, 2020). Bu bağlamda insanlar duygusal sıkıntıya tepki olarak kasıtlı şekilde belirli satın alma davranışlarına girebilirler (Sneath vd., 2009). Bu nedenle, normalden daha fazla satın almak, belirsizlik duygularıyla başa çıkmanın bir yolu ve bir kendini koruma eylemi olarak düşünülebilir (Lins & Aquino, 2020). Krizlerin ve felaketlerin etkileri zaman ve mekânda değişkenlik gösterebilmektedir (Hall, 2013). Panik satın almanın nedenlerini anlamak, ortaya çıkabilecek herhangi bir krizi yönetmek için zorunludur, çünkü kriz ortamında görülmesi muhtemel bu tür davranışlar beklenmedik sonuçlara yol açabilir (Tsao vd., 2019; Zeng vd., 2020). 21. Yüzyılın başından beri yaşanan sosyal ve ekonomik çok sayıda kriz ve felaket olmasına rağmen (2001 terör saldırıları, 2008 ekonomik krizi, 2003 Amerika'nın



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

Irak'ı işgali vb.), birçok insana göre yaşanan Covid-19 pandemisinden dolayı 2020 yılı 21. yüzyılın en kötü yılı olarak ifade edilmektedir (Gorpuz, 2021).

Araştırmalar, hükümetlerin salgınla mücadele için aldığı sosyal mesafe, karantina ve sokağa çıkma yasağı gibi önlemlerin panik satın almayla ilişkili olabileceğini göstermiştir (Prentice vd., 2020). Arkadaşlar, akrabalar ve tanımadığınız kişiler tarafından sosyal medyada stoklamaya ilişkin bilgiler ve görüntüler, ihtiyaç duyulan malların satın alınamaması korkusunu artırabilir ve panik satın almayı hızlandırabilir (Roy vd., 2020). Kalabalık psikolojisi teorisi, stoklama veya panik satın alma gibi acil durumlarda ve felaketlerde uyumsuz kalabalık davranışlarının genellikle psikolojik zayıflıktan kaynaklandığını göstermektedir (Drury vd., 2013). Panik satın almanın sonuçlarını anlamak, panik satın almayı ele almak isteyen araştırmacılar ve uygulayıcılar için oldukça önemlidir (Prentice vd., 2020).

Bu çalışmanın amacı, küresel bir krize dönüşen Covid-19 salgını sürecinde yaşanan sıkıntıların, hükümetin almış olduğu kısıtlayıcı kararların ve tedarik zincirlerinde meydana gelen değişimlerin Türkiye'deki tüketicilerin satın alma davranışlarına olan yansımalarının ve meydana gelen değişimlerin panik satın alma boyutu açısından incelenmesidir.

2. Literatür Taraması

2.1. Panik Satın Alma

Hayatta kalma psikolojisinde, bireylerin potansiyel olarak sosyal yaşamları bozan ve hatta bireylerin sağlığını tehdit eden doğal afetler ve hastalık salgınları gibi büyük olayların ardından davranışsal değişiklikler gösterebileceği yaygın olarak kabul edilmektedir (Yuen vd., 2020). Bu tür davranış değişikliklerinden biri, tüketiciler bir felaket veya algılanan felaket beklentisiyle, sırasında veya sonrasında veya büyük bir fiyat artışı veya kıtlık beklentisiyle alışılmadık derecede büyük miktarlarda ürün aldıklarında meydana gelen panik satın alma davranışdır (Yuen vd., 2020).

Panik satın alma, büyük miktarlarda günlük ihtiyaçların ve tıbbi malzemenin piyasalardan satın alındığı ve genellikle stokta kalmama durumlarına yol açan, sosyal olarak istenmeyen bir topluluk davranışdır (Steven vd., 2014). Öncelikle tüketicilerin neden normal zamanlarda depolanabilir tüketim malları stoklama ihtiyacı hissettiğini anlamamız gerekmektedir. Tüketicilerin, mevcut tüketim ihtiyaçlarını aşan stoklar oluşturmak için iki amacı vardır. Birincisi; gelecekteki kullanım ihtiyaçları hakkındaki belirsizlik nedeniyle stok tükenmelerine karşı koruma sağlamak için bir tampon olarak ve ikincisi; malın perakendeciler tarafından nispeten düşük bir fiyata sunulduğu bir durumda fiyat avantajı elde etmek amacı ile depolanabilir malları stoklamak olarak ifade edilebilir (Keane & Neal, 2020).

Panik satın alma korku, panik ve belirsizlik duyguları gibi olumsuz duygular davranışı etkilediğinde ve insanları normalden daha fazla şey satın almaya yönlendirdiğinde ortaya çıkmaktadır. Bu tür tüketici davranışları, kriz dönemlerinde ve doğal afetler gibi yıkıcı olaylarda ve ayrıca kamu ve kişisel sağlıkla ilgili acil durumlarda daha sık görülmektedir (Lins & Aquino, 2020). Amerika Birleşik Devletleri'nde Johnny Carson, 1973'te The Tonight Show'da tuvalet



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

kâğıdı kıtlığı konusunda şaka yapmış ve bu şaka halkın paniğe kapılmasına ve gerçek bir tuvalet kâğıdı kıtlığının yaşanmasına yol açmıştır (Malcolm, 1974).

Covid-19 küresel krizi, dünya ekonomisini ve sağlık hizmetlerini harap ederek milyarlarca insan arasında korkuya, paniğe ve belirsizliğe neden olmuştur. Dünyanın birçok ülkesinde sokağa çıkma yasakları uygulandığından dolayı panik satın alma davranışı, Koronavirüs salgınının bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Mağaza rafları her yerde boşaltılmıştır. Hijyen malzemelerinin yanı sıra, tuvalet malzemeleri, donmuş yiyecekler, pirinç, fasulye, yumurta ve ekmek, alışveriş yapanların stok yapmak için dürtüsel ve takıntılı alışverişler yapmaları nedeniyle genellikle tükenen bazı temel öğelerdir. Son derece bulaşıcı ve ölümcül olan Covid-19, insanlarda kontrol duygusunun kaybolmasına neden olmuştur. Panik satın alma, Koronavirüs yasakları sürecinde tüketiciler arasındaki kontrol kaybını yansıtan küresel bir fenomen haline gelmiştir (İslam vd., 2020).

Panik satın alma sosyal bir fenomendir, yani 'Bir toplum içinde kişinin davranışlarını, görüşlerini vb. etkileyen bireysel ve dışsal olay' olarak değerlendirilmektedir (Arafat vd., 2020a). Panik satın alma yeni oluşan bir fenomen değildir. 2003'te Çin'deki SARS salgını sırasında (Ding, 2009) ve 2011'de Japonya'da meydana gelen deprem sonrası "panik tuz alımı" şeklinde gelişen (Wei vd., 2011) diğer krizlerde de gözlemlenen bir satın alma davranışıdır. Ürünlerin stoklanması ürün kıtlığını ve fiyat artışını tetikleyebilir. Bu geçici olsa da kırsal kesimdekiler gibi savunmasız kişileri ve düşük gelirli kişileri diğerlerinden daha fazla etkilemektedir (Arafat vd., 2020b). Covid-19 salgını evlere kapanmalara ve belirsizliklere neden olmuştur. Böyle dönemler, insanlarda korku ve panik gibi derin olumsuz duygular uyanmasına neden olmuştur. Korku, kriz zamanlarında daha da fazla insan davranışının, yani tüketici davranışının güçlü bir itici gücü olarak değerlendirilmektedir. Covid-19 salgınının ilk zamanlarında insanların süpermarketlere çok fazla gitmesine, rafların hızla boşaltılmasına ve insanların evde ürün stoklamak için fazladan alım yaptıklarına tanık olunmuştur (Lins & Aquino, 2020). Haberlerin yayılmasında medya önemli bir rol oynamaktadır; süpermarketlerin boş raflarının fotoğraflarının yayınlanması halk arasında korku ve endişeyi arttırmaktaydı (Arafat vd., 2020b). Bu durum, etkilenenler arasında korku, endişe, güvensizlik ve panik hissi yaratabilir. Panik satın alma olgusunu daha ayrıntılı olarak incelemek ve bu alandaki birçok bilgi eksikliğini ele almak için gerekli koşulların oluştuğu söylenebilir (Arafat vd., 2020b).

Panik satın almanın yarattığı kıtlıklar aynı zamanda tüketicileri alışverişe fazladan zaman ve çaba harcamaya zorlayarak, zamanı iş, eğlence ve uyku gibi refahı artırıcı faaliyetlerden ayırmaya, anksiyete ve stresin psikolojik bedellerine neden olur. Kıtlıklar, genel nüfus arasında pandemi ve hükümetin tepkisi hakkındaki endişeyi artırabilir (Keane & Neal, 2020). Ayrıca, saygın perakendeciler hem yasal kısıtlamalar hem de uzun vadeli itibar kaygıları nedeniyle kriz sırasında fiyat artışlarından kaçınırlar. Dahası, tüketici paniği, insanların kapanma başlamadan önce süpermarkete akın etmesine neden olarak virüs bulaşmasını doğrudan teşvik edebilir (Hansman vd., 2020). Bir kriz anında bu tür stoklama davranışının psikolojik ve ekonomik açıklamaları vardır. Yaygın bir psikolojik açıklama, depolanabilir malların stoklanmasının tüketicilere bir krizin yarattığı riskli durum üzerinde bir kontrol hissi vermesidir (Grohol, 2020).

Covid-19 Pandemisinin ortaya çıkmasıyla birlikte panik satın alma toplumlarda bazı sosyal rahatsızlıkları da beraberinde getirmiştir. Örneğin, Amerika Birleşik Devletleri ve Almanya gibi



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

bazı ülkelerde, panik satın alma tıbbi ürün kıtlığı yaratmış ve bu, dolandırıcıların, önceden var olan ağlarının ötesinde çeşitlendirmesiyle boşlukları doldurmalarına neden olmuştur. Sıkı Düzenleyici Otoriteler olarak kabul edilen Amerika Birleşik Devletleri, Hollanda gibi ülkelerde bile, piyasalar sahte sağlık ve sıhhi ürünlerle dolmuştur. 2020 Mart ayı başlarında, Europol (AB'nin kolluk kuvvetleri) tek bir koordineli operasyonda 34.000 sahte cerrahi maskeye el koymuştur (Besson, 2020). Benzer durumlara Covid-19 vaka sayılarının artış göstermesinin akabinde ülkemizde de rastlanmıştır.

Türkiye'de de çeşitli toplumsal olaylar neticesinde panik satın alma davranışının ortaya çıktığı görülmüştür. 15 Temmuz 2016 yılında gerçekleşen darbe girişiminin olduğu gecede gözlemlenen ATM önü ve ekmek fırınları kuyrukları, panik satın alma davranışının örnekleri olarak ifade edilebilir. Covid-19 salgını sürecinde artan vaka sayılarının kontrol altına alınabilmesi adına devlet otoritesinin 11 Nisan 2020 tarihinde uygulamaya başladığı sokağa çıkma yasağı, yasağın başlamasına 2 saat kala duyurulduğu için panik satın alımlarına neden olmuş ve birçok marketin raflarının tamamen boşalmasına yol açmıştır.

Covid-19 salgınının ortaya çıkmasından sonra, panik satın alma davranışına ilişkin çok sayıda araştırma yapılmıştır. Bu araştırmalardan bazıları ve elde edilen bulgular Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1: Panik Satın Alma Davranışına İlişkin Yapılmış Çalışmalar

Yazar	Bulgular
Arafat vd. (2020a)	Kıtlık ve çevre üzerindeki kontrolü kaybetme korkusu, güvensizlik, sosyal öğrenme, kaygının alevlenmesi ve insanların temel ilkel tepkisinin panik satın alma fenomeninden sorumlu temel faktörler olduğu ifade edilmektedir.
Sim vd. (2020)	Panik satın alma davranışı için belirlenen nedenler: (1) düzenli rutinleri sürdürme arzusu ile pandemi süresinin belirsizliği arasındaki temel çatışma, (2) stresli bir durumla başa çıkmamak, örneğin Covid-19 ile ilgili bilgiler, (3) kişinin gelecekle ilgili kontrolünü kaybetmesine ve toplumsal baskılara verdiği tepki.
Stanciu vd. (2020)	Sonuçlar, ev tecrit koşullarının dayatılmasının, tüketicilerin yalnızca ihtiyaçlarını karşılamalarına, yani doktora gitmelerine, ilaç veya yiyecek satın almalarına veya yalnızca zorunlu finansal faaliyetlerini yerine getirme şeklinde etkisini göstermiştir.
Addo vd. (2020)	Çalışma, korku çekiciliği, sosyal varlık, e-sadakat ve çevrimiçi satın alma davranışı arasında ilişki olduğunu ifade etmektedir
Wijaya (2020)	Sonuçlar, dört panik satın alma faktörünü ortaya koymaktadır; (1) bilgi; (2) aile; (3) diğer insanlar ve (4) bir riskten kaçınma faktörü.
Chronopoulos vd. (2020)	DSÖ duyurularını takip eden iki hafta içinde market harcamalarında panik satın alma ve stoklama davranışıyla uyumlu olarak güçlü bir artış görülmüş ve bu davranış, sokağa çıkma yasağının getirilmesiyle azalmaya başlamıştır.
Sailer vd. (2020)	Bulgular, tıbbi bilginin bireylerin koronavirüsü daha iyi anlamalarına ve panik satın almaktan kaçınmalarına yardımcı olduğunu göstermektedir. Tıpta güven, özellikle düşük bilim bilgisine sahip bireyler için önemlidir.
Zheng vd. (2020)	Bulguları, belirli bir düzeyde tüketici panik satın alma ve sosyal öğrenme davranışının perakendeci ve sosyal refah için faydalı olabileceğini göstermektedir. Panik yoğunluğu bir sınırın ötesine geçerse, perakendecinin kârına zarar verebilirken, orta düzeyde sosyal öğrenme davranışı tüketiciler arasında paniğe aracılık edebilir.
Kuruppu & De Zoysa (2020)	Sosyal medya ve haber medyasındaki aşırı bilgi ve yanlış bilgilendirme, Covid-19 salgını sırasında panik satın almanın oluşmasında önemli bir rol oynamıştır.
Yuen vd. (2020)	Panik satın alma, (1) bireylerin sağlık krizi tehdidine ve ürün kıtlığına ilişkin algılarından; (2) bilinmeyen korkularından (3) başa çıkma davranışlarından ve (4) sosyal psikolojik faktörlerden etkilenmektedir.
Kirk & Rifkin (2020)	Tüketici panik satın alma davranışını inceler ve üç aşama tanımlarlar: tepki verme (örneğin, biriktirme ve reddetme), başa çıkma (örneğin, sosyal bağlılığı sürdürme, kendin yap davranışları, markaların asılı görünüşleri) ve uzun vadeli uyarılama (örneğin, tüketim ve kimlikteki potansiyel olarak dönüştürücü değişiklikler).
Keane & Neal (2020)	Hem yerel hem de dünya çapında virüs bulaşmasının tüketici paniğine önemli ölçüde katkıda bulunduğu bulunmuştur. İlk aşamalarda hükümet politikaları ve iç hareket kısıtlamaları, daha sonra açıklananlardan daha kısa vadeli önemli bir panik yaratmıştır.
Prentice vd. (2020)	Bulgular, hükümet önlemlerinin zamanlaması ile panik satın alma arasında bir bağlantı olduğunu ortaya koymaktadır.
Naeem (2020)	Bulgular, sosyal platformların Covid-19 salgını sırasında korku nedeniyle tüketici panik satın almasını nasıl etkilediğini açıklıyor.
Du vd. (2020)	Bulgular, artan Covid-19 yaygınlık oranlarının daha fazla koruyucu davranış, sağlık bilgisi ve panik satın alma aramasıyla ilişkili olduğunu gösteriyor.
Dickins & Schalz (2020)	Çalışma panik satın alma ile gıda depolama ile ilgilidir. Bu davranışın gıda güvensizliği ve yaşam için algılanan tehdit altında nasıl ortaya çıktığına dair altı hipotez geliştirilmiştir.
Prentice vd. (2020)	Bulgular, hükümet önlemleri, kaçırma korkusu, akranlar ve medya gibi öncüllerin panik satın almayı etkilediğini göstermektedir.

Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscaeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

Taylor (2021)	Araştırmalar, panik satın alma dönemlerinin tipik olarak 7-10 gün sürdüğünü gösteriyor. Belirli kişilik özellikleri, korkular ve sosyal öğrenmenin katkıda bulunduğu görülmektedir. Bazı mesaj türlerinin (ör. "Panik yapmayın!") ters tepmesi muhtemeldir.
Messner & Payson (2022)	Bulgular, bireysellik ve belirsizlikten kaçınmanın panik satın alma boyutu üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu, güç mesafesinin ise olumsuz bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.
Chen vd. (2022)	Salgın bilgi yoğunluğunun, grup acele satın alma davranışının ortaya çıkmasında önemli bir etkisi vardır. Hükümet müdahalesi, grup acele satın alma ölçeğini azaltmada önemli bir rol oynar. Müdahalenin etkileri, acele satın almaya katılmayan insanlar ortadan kaybolmadan önce en iyi şekilde ulaşır.

2.2. Algılanan Kıtık

Algılanan kıtlık modelinin ana teması kıtlık ilkesidir. Bir tüketicinin satın alma kararı genellikle bağlamsal olarak verilir ve bireyin çevresindeki koşullar tarafından yönlendirilir (Parveen vd., 2022). Kıtlık, sınırlı kaynaklar ile teorik olarak sınırsız istekler arasındaki boşluğa atıfta bulunur ya da kıtlık algısı, pandemi gibi bir kriz durumundan sonra tüketici tarafından ürün beklentisinin azalması olarak tanımlanabilir (Sheu vd., 2020).

Mehta ve Zhu (2016), tüketicilerin durumsal ipuçlarına maruz kalmasının, kaynak kıtlığı algısına yol açabileceğini ve böylece zihniyet ve davranışları etkileyebileceğini belirtmiştir. Algılanan kıtlık insanlarda endişeye neden olur ve panik satın alma ve stoklama davranışını etkilemektedir (Serman vd., 2015). Omar vd. (2021), Ali & Al-Homssi (2022), algılanan kıtlığın endişe ile pozitif ilişkili olduğunu ortaya koymuştur. Bununla birlikte, algılanan kıtlığın tüketici endişesi üzerindeki etkisini araştıran araştırmalar hala yetersizdir. Bu nedenle, araştırma hipotezlerinden biri aşağıdaki gibidir:

H₁: Covid-19 sürecinde ihtiyaç duyulan ürünlerin algılanan kıtlığı, tüketici endişesi üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir.

Jack Brehm'in Tepki teorisi, kişinin belirli bir faaliyete veya davranışa katılma özgürlüğü tehdit edildiğinde, tehdit edilen davranışın daha çekici hale geldiğini ve bunun da bireyi bu özgürlük duygusunu yeniden kazanmak için gerekli eylemi yapmaya motive ettiğini ileri sürer (Yuen vd. 2022). Bu da panik satın alma davranışıyla ilişkilendirilebilir, çünkü bir kişi bir öğenin sınırlı olduğunu veya yakında kullanılmayacağını algıladığında, seçim özgürlüğünü sağlamak adına o öğeyi elde etmek için daha fazla motive olabilir (Arafat vd., 2020b, Islam vd., 2021).

Bir satın alma işlemi, algılanan kıtlığı gidermek için bir başa çıkma stratejisi olarak kabul edilebilir ve gelecekteki kıtlıklarla ilişkilendirilebilir (Prentice vd., 2020). Algılanan kıtlık, müşterilerin toplu satın alma ürünlerine akın etmesine neden olur, bu da talepte önemli bir artışa, fırsatçı stoklamaya ve nihayetinde gerçek kıtlığa yol açar (O'Brien vd., 2020). Ayrıca, birçok araştırmacı, bir bireyin gelecekteki tedarik algısının yetersiz olabileceğini, onları panik satın almaya teşvik edebileceğini belirtmiştir (Sim vd., 2020).

Covid-19 karantinaları ve hareketlilik kısıtlamaları ve bir bilgi salgını, küresel olarak panik satın almaya yol açmıştır. Panikleyen tüketiciler temizlik ve hijyen ürünleri, gıda, ev bakım malzemeleri ve ilaçlar satın almıştır (Shoib vd., 2022). Kıtlık, Covid-19 döneminde tüketicilerin satın alma niyetlerini önemli ölçüde etkilemiştir (Gupta vd., 2021). Mağazaların kıtlık nedeniyle



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscaoconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

stokları düşük olduğunda, alıcılar panik yapabilir ve bu da anlık satın alımlarını etkileyebilir (Singh vd., 2021).

Arafat vd. (2021), 93 ülkeden 784 basında panik satın almanın sorumlu faktörlerini analiz etmiş ve %78'inin algılanan kıtlık duygusundan kaynaklandığını savunmuştur. Kıtlık görünümü ne kadar büyük olursa, tüketicilerin Covid-19'a karşı korunmasız ve savunmasız hissetme olasılığının da yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Pazarlama açısından bakıldığında, ürün, hizmet ve kaynak kıtlığının bir sonucu olarak ürünlerin ikame edilmesi tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyebilir (Basit vd., 2022). Ayrıca Ngunjiri (2020), Covid-19 pandemisinin yaygınlığı sırasında kıtlık algısının, ürün stoklama davranışını etkilediğini belirtmiştir. Dolayısıyla, bu araştırmanın bir diğer hipotezi aşağıdaki gibi kurulmuştur:

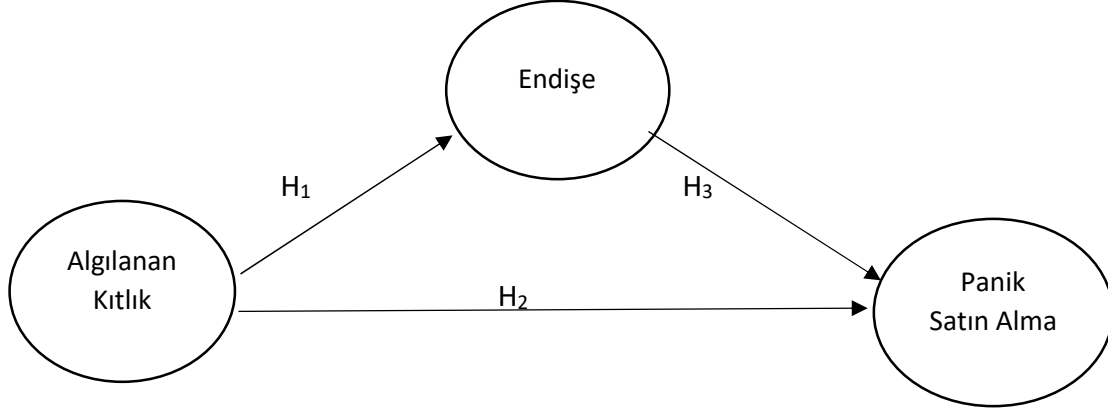
H₂: Covid-19 sürecinde ihtiyaç duyulan ürünlerin algılanan kıtlığı, panik satın alma üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

2.3. Endişe

Endişe, kişinin uyum sağlaması gereken olağan yaşamını değiştiren stresli bir durumdan kaynaklanır (Menon vd., 2022). “Fizyolojik uyarılma, hoş olmayan bir gerginlik hissi ve kötü bir şey olacağına dair kapsamlı bir duygusal durum” olarak tanımlanmakla (Nevid vd., 2000) beraber ‘belirsiz bir gelecek tehdidiyle ilgili huzursuzluk, kaygı, korku ve sinirlilik durumu’ (Merriam-Webster, 2020) olarak da ifade edilmektedir. ‘Duygu’ literatürüne göre, insanlar bir durumu yüksek derecede tehdit edici olarak değerlendirdiklerinde endişeli ve korkulu hisseder ayrıca paniğe kapılma eğilimi gösterirler (Kalisch & Gerlicher, 2014). Covid-19 pandemisi herkes için son derece belirsiz ve kontrol edilemez bir tehdit oluşturmuş ve insanların yaşadığı endişeyi arttırmıştır. Covid-19 endişesi, durumun belirsizliği (yani, virüse yakalanma olasılığı, tedavinin bulunma olasılığı) ve hastalık korkusu (yani, virüse yakalanmanın sonucu) hakkında insanlarda ortaya çıkan endişeyi ifade eder (Im vd., 2022). Son zamanlarda yapılan birçok çalışmada, pandemi nedeniyle yaşanan yüksek düzeyde korku ve kaygının covid-19 endişesi ile ilişkisinin araştırılması hedeflenmiştir (Bentall vd., 2021). Covid-19 pandemisinin ortaya çıkmasından ve tüm dünyada hızlı bir şekilde yayılmasının ardından yapılan çok sayıda çalışmada endişenin, panik satın alma davranışının önemli belirleyicilerinden biri olduğunu ifade edilmektedir (Im vd., 2021; Leung vd., 2021; Kemp vd., 2021; Menon vd., 2022; Bentall vd., 2021). Bizler de bu çalışmada, geleceğe dair korku ve belirsizlik gibi duyguların pandemi sürecinde yoğun bir şekilde hissedilmesiyle artan endişenin, panik satın alma davranışı üzerinde önemli ölçüde etkili olduğunu düşünmekteyiz. Literatürde daha önce yapılmış olan çalışmalar da dikkate alındığında aşağıdaki hipotez önerilmektedir;

H₃: Covid-19 sürecinde tüketici endişesi, panik satın alma üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



3. Metodoloji

Araştırma için oluşturulan hipotezlerin test edilmesi ve değişkenlerin aralarındaki ilişkilerin ortaya çıkarılması için gerekli olan verileri elde etmek amacıyla çevrimiçi anket formu hazırlanmıştır. Hazırlanmış olan anket formunun birinci kısmında değişkenleri ölçmeye yönelik likert ölçekli sorular bulunurken ikinci kısımda ise katılımcıların demografik özellikleri ile ilgili ifadeler bulunmaktadır.

Anketin tasarımına ilişkin uygunluk düzeyinin belirlenmesi ve soruların anlaşılabilirliğini ölçmek amacıyla 60 kişilik bir gruba ön test gerçekleştirilmiştir. Katılımcılardan toplanan veriler analiz edildikten sonra çevrimiçi anket formunda yer alan sorulara son hali verilmiştir. Katılımcıların ankette bulunan ifadelerle katılım seviyelerini ölçmek için anket beş noktalı Likert ölçeğine göre tasarlanmıştır (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum). Araştırmanın evreni, Türkiye’de yaşayan satın alma gücüne sahip ve pandemi sürecinde satın alma faaliyetini gösteren kişilerden meydana gelmektedir. Bu evrene ulaşmak mümkün olmadığından dolayı, hazırlanmış olan çevrimiçi anket formunun linki, kolayda örnekleme ile araştırmacılar tarafından pandemi sürecinde satın alma faaliyetini gösteren kişilere ulaştırılmıştır. Çevrimiçi anket uygulaması 21 Ekim 2022 ile 15 Kasım 2022 tarihleri arasında yapılmıştır. Çevrimiçi anket çalışması, 318 kişinin anketi doldurarak katılım göstermesi ile tamamlanmıştır. Araştırmanın modeli ve oluşturulan hipotezlerin test edilmesi amacıyla elde edilmiş olan veriler SPSS 25 ve AMOS 21 programları kullanılarak gerekli analizler yapılmıştır. Önerilen araştırma modelindeki yapıları ölçmek için kullanılan ögeler ve ölçüm kaynakları Tablo 2’de gösterilmektedir.

Tablo 2: Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Değişkenler	Maddeler	Ölçekler	Kaynaklar
Algılanan Kıtılık	AK1	Covid-19 döneminde, istediğim ürünleri satın almaya gittiğimde neredeyse tükenmekteydi.	Byun & Sternquist, (2011)
	AK2	Covid-19 döneminde, satın almak istediğim ürünlerden rafta sadece sınırlı sayıda vardı.	
	AK3	Covid-19 döneminde, satın almak istediğim ürünler genellikle çok az sayı/miktardaydı.	
	AK4	Covid-19 döneminde, genel olarak raflarda sadece sınırlı sayı/miktarda ürün vardı.	
	AK5	Covid-19 döneminde, alışveriş yaparken sınırlı sayı/miktarda ürün çeşidi vardı.	
Endişe	E1	Covid-19 döneminde alışveriş esnasında yaşadığım sorunların (ürün kıtlığı, mağaza kalabalığı, fiyat artışları) üstesinden gelemediğimi hissettim.	Zsido vd. (2020)
	E2	Covid-19 döneminde alışveriş esnasında önceleri önemsemediğim durumlar (ürün kıtlığı, mağaza kalabalığı, fiyat artışları) için çok fazla endişelendim.	
	E3	Covid-19 döneminde alışveriş esnasında yaşamış olduğum sorunları (ürün kıtlığı, mağaza kalabalığı, fiyat artışları) unutamadım.	
	E4	Covid-19 döneminde alışveriş esnasında yaşamış olduğum sıkıntı ve endişeler bende gerilim ve stres oluşturdu.	
	E5	Covid-19 döneminde alışveriş esnasında önceleri önemsemediğim durumlar (ürün kıtlığı, mağaza kalabalığı, fiyat artışları) aklıma geldikçe beni rahatsız etti.	
Panik Satın Alma	PSA1	Covid-19 döneminde alışveriş yaparken, satın almayı düşündüğümde daha fazla ürün aldım.	Omar vd. (2021)
	PSA2	Covid-19 döneminde yiyecek veya diğer ihtiyaçlarımı stokladım.	
	PSA3	Covid-19 döneminde alışılmışın dışında satın alma (daha fazla sayı/miktar, daha sık) eğiliminde bulundum.	

3.1. Araştırma Etik Boyutu

Araştırma için etik kurul izni Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurulu'ndan 21.10.2022 tarih ve 2022/204 toplantı karar sayısı ile alınmıştır.

3.2. Verilerin Analizi ve Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine ait bilgileri Tablo 3'teki gibidir.

Tablo 3: Katılımcıların Demografik Özelliklerine Ait Veriler

		f	%
Cinsiyet	Erkek	118	37,1
	Kadın	200	62,9
Medeni Durum	Bekâr	96	30,2
	Evli	222	69,8
Yaş	18-24	35	11
	25-31	71	22,3
	32-38	85	26,7
	39-45	68	18,6
	46 ve üstü	59	18,9
Eğitim	Lise ve altı	51	16
	Üniversite	226	71,1
	Lisansüstü	41	12,9
Meslek	Çalışmıyor	62	19,5
	Özel Sektör	46	14,5
	Kamu Personeli	195	61,3
	Serbest Meslek	15	4,7
Gelir	4000 TL ve altı	26	8,2
	4001-6000 TL	26	8,2
	6001-8000 TL	22	6,9
	8001-1000 TL	66	20,8
	10001 TL ve üzeri	178	56
Toplam		318	100,0

Katılımcıların demografik özelliklerine göre, çalışmaya katılanların çoğunluğu (%62,9) kadınlardan oluşmaktadır. Medeni durum incelendiğinde ise evli olan katılımcıların (%69,8) daha fazla olduğu görülmektedir. Katılımcıların yaş dağılımları değerlendirildiğinde, katılımcıların yüzde 11'i 18-24, yüzde 22,3'ü 25-31, yüzde 26,7'si 32-38, yüzde 18,6'sı 39-45 ve yüzde 18,9'u da 45 ve üzeri yaş aralıklarında yer almaktadır. Katılımcıların eğitim düzeyleri üç kategoriye ayrılmış ve oranları sırasıyla; lise ve altı yüzde 16, üniversite 71,1 ve lisansüstü (yüksek lisans ve doktora) 12,9 şeklindedir. Katılımcıların yüzde 61,3'ü kamu personeli, yüzde 19,5'i çalışmadığını, yüzde 14,5'i özel sektör ve yüzde 4,7'si ise serbest meslekte çalıştıklarını belirtmişlerdir. Gelir durumu değerlendirildiğinde ise katılımcıların yüzde 8,2'sinin 4000 TL ve altı, yüzde 8,2'sinin 4001-6000 TL, yüzde 6,9'unun 6001-8000 TL, yüzde 20,8'inin 8001-1000 TL ve yüzde 56,'sının ise 10001 TL ve üzeri gelir elde ettikleri görülmektedir.

3.3. Açıklayıcı Faktör Analizleri

Araştırma amacı doğrultusunda hazırlanan modeldeki değişkenlerin ölçülebilmesi amacıyla 5'li likert ölçeğinden faydalanılmıştır. Literatürden elde edilen 13 ifadenin bu çalışmaya katılan örneklemdeki faktör yapısını belirlemek amacı ile açıklayıcı faktör analiz (AFA) yapılmıştır.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Faktör Analizi Sonuçları

	Ortalama Katılım	Faktör Yüğü	Faktör Yüğü	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans
Algılanan Kıtık					32,214
AK4	3,03	,879			
AK3	3,10	,864			
AK2	3,16	,853			
AK1	3,16	,851			
AK5	2,91	,845			
Endişe					27,704
E4	2,93		,849		
E5	3,07		,840		
E3	2,87		,803		
E2	3,24		,793		
E1	2,95		,643		
Panik Satın Alma					19.905
PSA3	2,93			,881	
PSA1	3,18			,872	
PSA2	2,96			,747	

KMO: ,916 Açıklanan Toplam Varyans: 79,823

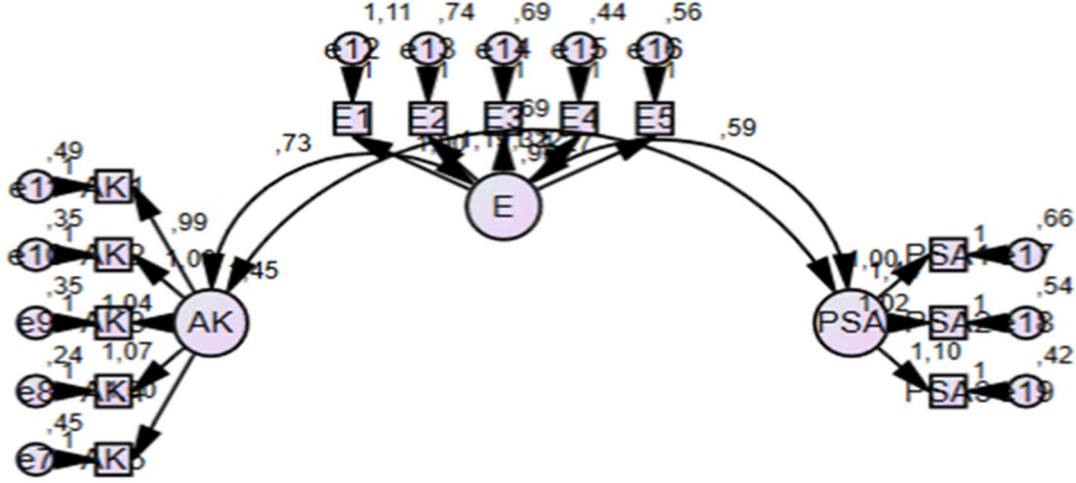
13 ifade ile yapılan AFA sonucunda her bir ifade literatüre uyumlu olarak belirtilen değişkenin altında yer alarak diğer ifadelerle bir boyut oluşturduğu görülmektedir. Verilerin faktör analizine uygun olup olmadığını belirten Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri ,916 olarak bulunmuştur. Elde edilen değer 1 değerine yakın olduğu için örneklemin faktör analizine uygun olduğundan bahsedilebilir. AFA analizi sonucunda 13 ifadeden oluşan çalışmanın 3 boyuttan oluştuğu ve bu boyutların toplam varyansın yüzde 79,823'ünü açıkladığı belirlenmiştir.

Faktörlerin Cronbach's Alpha değerlerine incelendiğinde algılanan kıtlık için $\alpha=0,953$, endişe için $\alpha=0,904$ ve panik satın alma için $\alpha=0,895$ 'tir. Elde edilen bu değerler kabul edilebilir güvenilirlik alt değeri olan ",70" değerinden fazla olması (Altunışık vd., 2020: 184) ile anketin güvenilir olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

3.4. Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Yapısal Model

Daha önceki çalışma verilerinin elde edilmesinde kullanılan bir ölçek, daha sonraki bir çalışmada faydalandığında hem faktör yapısına uyup uymadığını hem de ne derecede uyduğunu belirlemek için doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılması önerilmektedir (Suhr, 2006). Böylelikle, çalışmada açıklayıcı faktör analizinden bir sonraki aşama olarak DFA yapılmıştır. Şekil 2'de araştırma modeline ait DFA görülmektedir.

Şekil 2: Araştırma Modeline ait DFA



Araştırma modelindeki değişkenler arasında yapılan doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Şekil 2’de gösterilmektedir. Araştırma modeline ait uyum iyilik değerleri Tablo 5’teki gibidir.

Tablo 5: Araştırma Modeline ait Uyum İyiliği Değerleri

Ölçütler	Sonuçlar	Kabul Edilebilir Uyum
χ^2/df	2,843	$2 < \chi^2/df \leq 5$
GFI	0,917	$,80 \leq GFI \leq 1$
RMSEA	0,076	$0 \leq RMSEA \leq ,08$
CFI	0,968	$,90 \leq CFI \leq 1$
TLI	0,959	$,90 \leq TLI \leq 1$
AGFI	0,878	$,80 < AGFI \leq 1$

Yukarıda elde edilen uyum iyilik değerleri incelendiğinde, değerlerin Doll vd. (1994: 456) ve Mishra & Datta (2011: 40) tarafından önerilen kabul edilebilir uyum iyiliği aralığında olduğu belirlenmiştir. Bu değerlere göre araştırma modelinin sorunsuz bir şekilde çalışacağından bahsedilebilir.

Araştırma modelinin güvenilirliğinin belirlenmesinde kullanılan AVE (Average Variance Extracted=Çıkarılan Ortalama Varyans) ve CR (Composite Reliability=Birleşik Güvenilirlik) değerleri ve yapısal modele ait uyum iyilik değerleri tablo 6’deki gibidir. Literatürde AVE ve CR değerleri sırasıyla 0,50’den (Fornell & Larcker, 1981) ve 0,70’ten (Hair vd., 2016) yüksek değerde olması önerilmektedir.

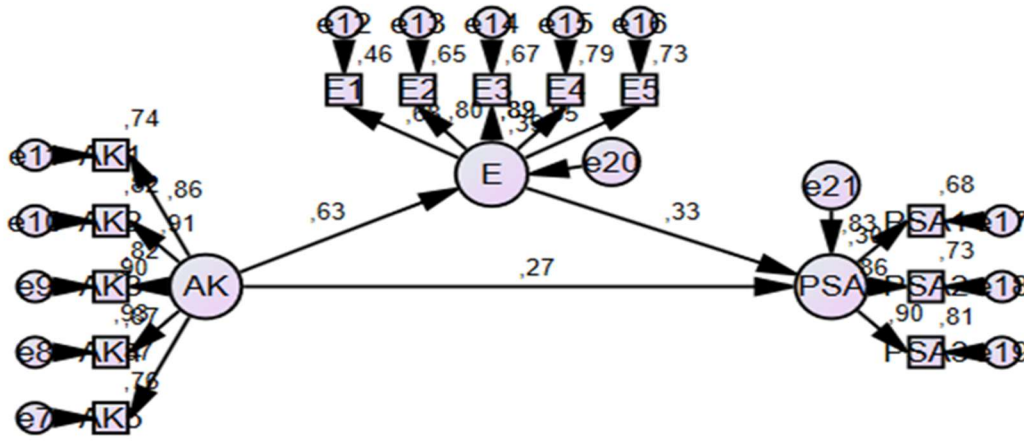
Tablo 6: Yapısal Modele Ait AVE, CR Değerleri ve R²

	AVE	CR	R ²
Algılanan Kıtılık	0,805	0,962	
Endişe	0,659	0,924	,392
Panik Satın Alma	0,742	0,899	,297

Goodness of fit: $\chi^2=176,255$, $df = 62,000$ $CMIN/DF = 2,843$ $p = 0.000$, $GFI = ,917$ $AGFI = ,878$ $NFI = ,951$ $TLI = ,959$ $CFI = ,968$ $RMSEA = ,076$

Her bir değişkene ait AVE ve CR değerleri incelendiğinde, elde edilen sonuçlar literatürde belirlenen değerlerin üzerindedir. Böylelikle uygulanmış olan analizler sonucunda hipotez testlerinin yapılabileceğinden bahsedilebilir. Araştırmanın yapısal modeli Şekil 3'te yer almaktadır.

Şekil 3: Yapısal Model



Algılanan kıtlığın endişe ve panik satın alma üzerinde ve endişenin de panik satın alma üzerinde etkisinin olup olmadığını tespit etmek ve hipotezleri değerlendirmek için Tablo 7'de yer alan p değeri ve standartlaştırılmış doğrudan etkiler dikkate alınacaktır.

Tablo 7: Hipotez Testi Sonuçları

Hipotezler	Standartlaştırılmış Etki Katsayısı (β)	p	Durum
H ₁ : Algılanan Kıtılık → Endişe	,626	***	Kabul
H ₂ : Algılanan Kıtılık → Panik Satın Alma	,273	***	Kabul
H ₃ : Endişe → Panik Satın Alma	,330	***	Kabul

$p < 0.05$



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

Elde edilen sonuçlara göre insanların algılanan kıtlık düşüncesinin endişe ve panik satın almaları üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi olduğu belirlenmiştir. Covid-19 döneminde insanların yaşadıkları endişe düşüncesinin de panik satın alma üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Böylelikle araştırma tasarımında oluşturulan H₁, H₂ ve H₃ kabul edilmiştir.

4. Sonuçlar

Covid-19 pandemisi ortaya çıkışından itibaren oldukça hızlı bir şekilde tüm dünyayı etkisi altına almış ve insanların gündelik yaşamında oldukça derin değişikliklere neden olmuştur. Hayatın her alanında çok önemli ve kalıcı değişimlere neden olan pandemi, literatüre 'Yeni normal' adında bir kavram girmesine de neden olmuştur. Durum kötüleştiğinde, dünyanın dört bir yanındaki ülkeler virüsün yayılmasını önlemek için sosyal mesafe ve kısıtlamalar gibi çok sayıda zorunlu önlem almak zorunda kalmışlardır. Kişisel Koruyucu Donanım (KKD) kullanmak, maske takmak, karantina ve karantinaya uyum sağlamak yeni rutinler haline gelmiştir (Billore & Anisimova, 2021). Salgının Mart 2020'den tarihinden itibaren yayılması ile beraber popüler olan 'yeni normal' kavramının da tüketici davranış değişikliklerine neden olduğu ifade edilmektedir (The Straits Times, 2020). Stoklama, saldırgan mağaza içi davranışlar, zorlayıcı istifleme ve mağaza baskınları, yaygın olarak görülen alışveriş davranışlarından bazılarıdır (Knotek vd., 2020; Yap & Chen, 2020; Zaidi & Hasan, 2020). Pandeminin yol açtığı olumsuzluklar ve dünyanın her bir yanındaki devlet otoritelerinin getirmiş olduğu yasaklar; tüketim alışkanlıklarını, mal ve hizmet tercihlerini önemli ölçüde değiştirmiş ve değiştirmeye de devam etmektedir. Pandemi kaynaklı tedarik zincirinde ortaya çıkan problemlerin, mal ve hizmetlerin tüketicilere ulaşmasında sorunlar yaşanmasına, kıtlık ve endişenin artmasına ve bu durumun neticesinde de olağandışı tüketici davranışlarının gözlemlenmesine neden olduğu söylenebilir.

Covid-19 pandemisi, Rusya-Ukrayna savaşı kaynaklı dünya genelinde görülen gıda krizi, pandemi sürecinde meydana gelen kapanmaların yarattığı çip krizi ve hiperenflasyon krizi gibi global tedarik zincirinde ortaya çıkan aksaklıklardan kaynaklı olarak tüketicilerde, özellikle belirli malların tüketilmesine yönelik eğilimlerinin arttığını söylemek mümkündür. Yaşanan bütün bu kriz dönemlerinde panik halinde gerçekleştirilen satın alma eylemlerinde de artışlar görüldüğü söylenebilir.

Bu çalışmanın amacı; kriz dönemlerinden biri olarak görülen Covid-19 sürecinde tüketicilerin satın alma davranışlarının incelenmesidir. Yapılan literatür taraması sonucunda, Türkiye'de panik satın alma davranışı üzerine yapılmış olan akademik çalışmaların hiçbirinde algılanan kıtlık ve endişe boyutlarının panik satın alma davranışı üzerindeki etkilerinin bir arada değerlendirilmediği görülmüştür. Algılanan kıtlık boyutunun panik satın alma davranışı üzerindeki etkilerini ortaya koyan çok sayıda çalışma olmasına rağmen, endişe boyutu üzerindeki etkisini araştıran çalışmaların yetersiz olduğunu ifade etmek mümkündür. Bu yönüyle bakıldığında yapmış olduğumuz araştırmanın panik satın alma davranışına ilişkin literatüre katkısının olduğu söylenebilir. Elde edilen bulgular dikkate alındığında, tüketiciler tarafından algılanan kıtlık duygusunun, endişe duygusu ve panik satın alma davranışı üzerinde



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

pozitif bir etkisinin olduğunu ifade etmemiz mümkündür. Aynı zamanda, endişe duygusunun da panik satın alma davranışı üzerinde pozitif etkisinin olduğu bulunmuştur. Tüketicilerin, hayatlarının devamı için gerekli olduğunu düşündükleri mal ve hizmetlere ulaşmakta sıkıntı yaşadığı zamanlarda ya da geleceğe ilişkin kaygı ve belirsizlik yaşadıkları durumlarda paniğe kapıldıkları ve olağan dışı davranışlar sergiledikleri söylenebilir (Tsao vd., 2019; Arafat vd., 2020a; Islam vd., 2021; Omar vd., 2021). Yapmış olduğumuz bu çalışmada da elde ettiğimiz bulgular bu durumu destekler niteliktedir. Tüketicilerin kriz dönemlerinde algıladıkları kıtlık ve endişenin, onları panikle ve olağan dışı satın almalar yapmaya ittiği söylenebilir. Son yıllarda ardi ardına yaşamış olduğumuz global ölçekli krizlerin tüketiciler ve satın alma davranışı üzerinde önemli değişiklikler meydana getirdiği söylenebilir. Ortaya çıkan bu durumun işletmeler için hem fırsatlar hem de beraberinde tehditler barındırdığını ifade etmek mümkündür. Doğru zamanda doğru yatırımları yaparak (Pandemi başında hızlıca çok sayıda maske üreten işletmeler gibi) işletmelerin karlılıklarını arttırmaları mümkün olabileceği gibi, kriz ortamında yanlış kararlar veren şirketlerin de büyük sorunlar yaşayabileceği ifade edilebilir. İşletmelerin olduğu gibi devletlerin de kriz dönemlerinde dikkatli ve hızlı davranmalarının gerektiği söylenebilir. Toplumda panik havası yaratacak karar ve düzenlemelerden kaçınmanın ve düzeni korumak için gerekli önlemlerin alınmasını sağlamanın bunlardan bazıları olduğunu ifade etmek mümkündür.

Algılanan kıtlığın panik satın alma davranışının motivasyonunu yönettiğini fark ederek, paydaşlar (hükümet, işletmeler vb.) pandemi salgınının kritik aşamalarında halkın kıtlık algısını yönetmeye çalışmalıdır. Bugünün toplumunda genellikle televizyon, radyo, internet ve sosyal medya gibi çoklu ortam kaynakları iletişim açısından son derece önem arz etmektedir. Özellikle internet ve sosyal medya gibi platformlar, daha fazla kullanıcı içeriğinin daha hızlı bir şekilde dolaşmasına izin vermektedir. Yanlış veya yanıltıcı bilgi, bir kişinin kıtlık algısını artırabileceği söylenebilir. Bu nedenle, şeffaflık adına devlet otoriteleri bu platformları sürekli durum güncellemeleri paylaşmak veya olumlu mesajlar yaymak için kullanılmalıdır. Hükümet, işletmeler ve sosyal medya fenomenlerini bu sürece dahil ederek gerekli mesajları yaymak ve tüketicilere yeterli stoğun olduğunu veya ürün tedarikinin kesintiye uğramayacağı konusunda gerekli güvenceyi vererek endişe ve kıtlık duygusunun önüne geçebilirler. İşletmelerin tedarik zincirlerini değerlendirmeleri ve ağda bir arıza olması durumunda alternatif çözümler geliştirmeleri gerekmektedir. Daha doğrudan ve daha hızlı mal tedariki sağlayacak bölgelere veya yerel tedarikçilere daha fazla odaklanmakta diğer bir seçenek olarak değerlendirilebilir.

Bu çalışmada panik satın almaya ilişkin algılanan kıtlık ve endişe olmak üzere iki (2) değişken ele alınmış ve bu değişkenlerin panik satın alma davranışı üzerindeki etkileri değerlendirilmiştir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda panik satın alma üzerinde etkisi olabilecek diğer değişkenlerin de dikkate alınması ile panik satın alma literatürünün genişletilmesine katkı sağlamak mümkün olabilir. Ayrıca pandemi sonrası global düzeyde yaşanan ekonomik sorunların neden olduğu enflasyonun, savaşların vb. diğer krizlerin de panik satın alma üzerindeki etkilerinin araştırılması da literatüre katkı sağlayacak çalışma alanları olarak ifade edilebilir.



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

Kaynakça

- Addo, P. C., Jiaming, F., Kulbo, N. B. & Liangqiang, L. (2020). COVID-19: Fear Appeal Favoring Purchase Behaviour Towards Personal Protective Equipment. *The Service Industries Journal*, 40(7–8), 471–490.
- Al-Homssi, M. A. & Ali, A. A. (2022). Factors Influencing Panic Buying Behavior Among Consumers in Lebanon During The COVID-19 Pandemic. *6th International Conference*, 42(2), 31-70.
- Altunışık, R., Özdemir, Ş. & Torlak, Ö. (2020). *Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi*. İstanbul: Beta.
- Arafat, S. M. Y., Kar, S. K., Marthoenis, M., Sharma, P., HoqueApu, E. & Kabir, R. (2020a). Psychological Underpinning of Panic Buying During Pandemic (COVID-19). *Psychiatry Research*, 289, Article 103061.
- Arafat, S. M. Y., Kar, S. K., Menon, V., Kaliamoorthy, C., Mukherjee, S., Mohamed, A. A., Sharma, P., Marthoenis, M. & Kabir, R. (2020b). Panic Buying: An Insight from The Content Analysis of Media Reports During COVID-19 Pandemic. *Neurology, Psychiatry and Brain Research*, 37, 100-103, ISSN 0941-9500, <https://doi.org/10.1016/j.npbr.2020.07.002>.
- Arafat, S. M. Y., Kar, S. K. & Kabir, R. (2021). *Panic Buying and Environmental Disasters*. Cham, Switzerland, Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-031-10278-3>.
- Aydınlioğlu, Ö. & Tamer Gencer, Z. (2020). Let Me Buy Before I Die! A Study on Consumers' Panic Buying Behaviours During the Covid-19 Pandemic. *Turkish Studies*, 15(6), 139-154. <https://dx.doi.org/10.7827/turkishstudies.45454>.
- Basit, A., Maroof, L. & Aslam, A. (2022). Evaluating Pandemic Led Panic Buying in Retail Sector of Pakistan. *NUST Business Review*, 3(2), 1-19. <https://nbr.nust.edu.pk/volume-3-issue-2/article1>.
- Bentall, R.P., Lloyd, A., Bennett, K., McKay, R., Mason, L., Murphy, J., McBride, O., Hartman, T. K., Gibson-Miller, J., Levita, L., Martinez, A. P., Stocks, T. V. A., Butter, S., Vallieres, F., Hyland, P., Karatzias, T. & Shevlin, M. (2021). Pandemic Buying: Testing a Psychological Model of Over-Purchasing and Panic Buying Using Data from the United Kingdom and the Republic of Ireland During the Early Phase of the COVID-19 Pandemic. *PLoS ONE* 16(1), e0246339. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0246339>
- Besson, E. K. (2020). *COVID-19 (Coronavirus): Panic Buying and Its Impact on Global Health Supply Chains*. <https://blogs.worldbank.org/health/covid-19-coronavirus-panic-buying-and-itsimpact-global-health-supply-chains>, Accessed: 14.06.2020.
- Billore, S. & Anisimova, T. (2021) Panic Buying Research: A Systematic Literature Review and Future Research Agenda. *International Journal of Consumer Studies*, 45(4), 777-804. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12669>



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

-
- Byun, S.-E. & Sternquist, B. (2011). Fast Fashion and In-Store Hoarding: The Drivers, Moderator, and Consequences. *Clothing and Textiles Research Journal*, 29(3), 187–201. <https://doi.org/10.1177/0887302X11411709>
- Chen, T., Jin, Y., Yang, J. & Cong, G. (2022). Identifying Emergence Process of Group Panic Buying Behavior Under The COVID-19 Pandemic. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 67, 102970, ISSN 0969-6989, <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.102970>
- Chronopoulos, D. K., Lukas, M. & Wilson, J. O. (2020). *Consumer Spending Responses to the COVID-19 Pandemic: An Assessment of Great Britain*. <https://ssrn.com/abstract=3586723> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3586723>
- Dickins, T. E. & Schalz, S. (2020). Food Shopping Under Risk and Uncertainty. *Learning and Motivation*, 72, 1–9. <https://doi.org/10.1016/j.lmot.2020.101681>
- Ding, H. (2009). Rhetorics of Alternative Media in an Emerging Epidemic: SARS, Censorship, And Extra-Institutional Risk Communication. *Technical Communication Quarterly*, 18(4), 327–350.
- Doll, W., Xia, W. & Torkzadeh, G. (1994). A Confirmatory Factor Analysis of The End-User Computing Satisfaction Instrument. *MIS Quarterly*, 18(4), 453-461.
- Drury, J., Novelli, D. & Stott, C. (2013). Representing Crowd Behaviour in Emergency Planning Guidance: “Mass Panic” or Collective Resilience?. *Resilience*, 1(1), 18–37.
- Du, H., Yang, J., King, R. B., Yang, L. & Chi, P. (2020). COVID-19 Increases Online Searches for Emotional and Health-Related Terms. *Applied Psychology: Health and Well-Being*, 12(4), 1039–1053. <https://doi.org/10.1111/aphw.12237>
- Fornell, C. & Larcker, D. F. (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50.
- Grohol, J. (2020). Panic Buying: The Psychology of Hoarding Toilet Paper, Beans and Soup. *PsychCentral*. <https://psychcentral.com/blog/panic-buying-the-psychology-of-hoarding-toilet-paper-beans-soup/>.
- Gorpuz, J. C. G. (2021). Adapting to the Culture of ‘New Normal’: An Emerging Response to COVID-19. *Journal of Public Health*, 43(2), e344–e345, <https://doi.org/10.1093/pubmed/fdab057>
- Gupta, R., Nair, K. & Radhakrishnan, L. (2021). Impact of COVID-19 Crisis on Stocking and Impulse Buying Behaviour of Consumers. *International Journal of Social Economics*, 48(12), 1794-1809. <https://doi.org/10.1108/IJSE-03-2021-0163>.
- Hair Jr, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. & Sarstedt, M. (2016). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: SAGE Publications, Incorporated.



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

-
- Hall, C. M. (2013). Financial Crises in Tourism and Beyond: Connecting Economic, Resource and Environmental Securities. Visser, G. & Ferreira, S. (Ed.), *Tourism and Crisis* (12-34), Routledge, Abingdon.
- Hansman, C., Hong, H., de Paula, A. & Singh, V. (2020). *A Sticky-Price View of Hoarding*. NBER Working Paper No. 27051. National Bureau of Economic Research.
- Im, H., Kim, N. L. & Lee, H. K. (2022). Why Did (Some) Consumers Buy Toilet Papers? A Cross-Cultural Examination of Panic Buying as a Maladaptive Coping Response to COVID-19. *Journal of Consumer Affairs*, 56(1), 391–413. <https://doi.org/10.1111/joca.12426>
- Islam, T., Pitafi, A. H., Arya, V., Wang, Y., Akhtar, N., Mubarik, S. & Xiaobei, L. (2020). Panic Buying in the COVID-19 Pandemic: A Multi-Country Examination. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 59(2021). 102357.
- İslamoğlu, A. H. & Altunışık, R. (2010). *Tüketici Davranışları* (3. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Kalisch, R. & Gerlicher, A. M. (2014) Making A Mountain Out of a Molehill: On the Role of The Rostral Dorsal Anterior Cingulate and Dorsomedial Prefrontal Cortex in Conscious Threat Appraisal, Catastrophizing, and Worrying. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 42, 1–8.
- Keane, M. P. & Neal, T. (2020). *Consumer Panic in the COVID-19 Pandemic* (May 11, 2020). UNSW Economics Working Paper 2020-06. <https://ssrn.com/abstract=3600018> or <https://doi.org/10.2139/ssrn.3600018>
- Kirk, C. P. & Rifkin, L. S. (2020). I'll Trade You Diamonds for Toilet Paper: Consumer Reacting, Coping and Adapting Behaviours in the COVID-19 Pandemic. *Journal of Business Research*, 117, 124–131. <https://doi.org/10.1016/j.ibusres.2020.05.028>
- Knotek II, E. S., Schoenle, R. S., Dietrich, A. M., Kuester, K., Müller, G. J., Myrseth, K. O. R. & Weber, M. (2020). Consumers and COVID-19: A Real-Time Survey. *Economic Commentary*, 9, 1–6. <https://doi.org/10.26509/frbc-ec-202008>
- Kouchaki, M. & Desai, S. D. (2015). Anxious, Threatened, and Also Unethical: How Anxiety Makes Individuals Feel Threatened and Commit Unethical Acts. *Journal of Applied Psychology*, 100(2), 360-375.
- Kringos, D., Carinci, F., Barbazza, E., Bos, V., Gilmore, K., Groene, O., Gulácsi, L., Ivankovic, D., Jansen, T. & Johnsen, S. (2020). Managing COVID-19 Within and Across Health Systems: Why We Need Performance Intelligence to Coordinate a Global Response. *Health Research Policy and Systems*, 18(1), 80.
- Kuruppu, G. N. & De Zoysa, A. (2020). *COVID-19 And Panic Buying: An Examination of The Impact of Behavioural Biases*. <https://ssrn.com/abstract=3596101> or <https://doi.org/10.2139/ssrn.3596101>
- Leung, J. Chung, J. Y. C., Tisdale, C., Chiu, V., Lim, C. C. W. & Chan, G. (2021). Anxiety and Panic Buying Behaviour during COVID-19 Pandemic—A Qualitative Analysis of Toilet Paper



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

-
- Hoarding Contents on Twitter. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(3), 1127. <https://doi.org/10.3390/ijerph18031127>.
- Lins, S. & Aquino, S. (2020). Development And Initial Psychometric Properties of a Panic Buying Scale During COVID-19 Pandemic. *Heliyon*, 6(9), e04746. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2020.e04746>
- Malcolm, A. (1974). *The 'Shortage' of Bathroom Tissue: Classic Study in Rumor*. N.Y. Times. <https://www.nytimes.com/1974/02/03/archives/the-shortage-of-bathroom-tissue-a-classic-study-in-rumor-shortage.html>.
- Mehta, R. & Zhu, M. 2016. Creating When You Have Less: The Impact of Resource Scarcity on Product Use Creativity. *Journal of Consumer Research*, 42(5), 767–782. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv051>.
- Menon, V., Vengadavaradan, A. & Faheem, A. (2022). Disaster, Health, and Panic Buying. Arafat, S. Y., Kumar Kar, S. & Kabir, R. (Ed.), *Panic Buying and Environmental Disasters*. Springer, Cham. https://doi.org/10.1007/978-3-031-10278-3_5
- Merriam-Webster. (2020) *Definition of ANXIETY*. <https://www.merriam-webster.com/dictionary/anxiety>.
- Messner, W. & Payson S. E. (2022). Effects of National Culture on the Extent of Panic Buying during the COVID-19 Outbreak. *Journal of International Consumer Marketing*, 34(3), 235-254. DOI: 10.1080/08961530.2021.1962475
- Mishra, P. & Datta, B. (2011). Perpetual Asset Management of Customer-Based Brand Equity-The PAM Evaluator. *Current Research Journal of Social Sciences*, 3(1), 34-43.
- Naeem, M. (2020). Do Social Media Platforms Develop Consumer Panic Buying During the Fear of COVID-19 Pandemic. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 58, 1–10. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102226>
- Ngunjiri, F. (2020). The Challenge of Inclusion in the Ethics Classroom. *Intersections*, 2020(51). <https://digitalcommons.augustana.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1520&context=intersections>.
- O'Brien, M., Moore, K. & McNicholas, F. (2020). Social Media Spread During Covid-19: The Pros and Cons of Likes and Shares. *Irish Medical Journal*, 113(4), 52-54.
- Omar, N. A., Nazri, M. A., Ali, M. H. & Alam, S.S. (2021). The Panic Buying Behavior of Consumers During The COVID-19 Pandemic: Examining the Influences of Uncertainty, Perceptions of Severity, Perceptions of Scarcity and Anxiety. *Journal of Retailing Consumer Service*, 62, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2021.102600>.
- Parveen, H., Ajina, A. H., Habbas, N. S. M., Al-Faryan, M. A. S. & Khaled, A. S. D. (2022). Buy Now or Regret Later: Social Media-Induced Panic Buying of Medical Supplies During COVID-19. *Innovative Marketing*, 18(3), 197-206. [http://dx.doi.org/10.21511/im.18\(3\).2022.17](http://dx.doi.org/10.21511/im.18(3).2022.17).



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscaoconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

-
- Prentice, C., Chen, J. & Stantic, B. (2020). Timed Intervention In COVID-19 and Panic Buying. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 57, 102203. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102203>
- Prentice, C., Quach, S. & Thaichon, P. (2022). Antecedents And Consequences of Panic Buying: The Case of COVID-19. *International Journal of Consumer Studies*, 46(1), 132–146. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12649>
- Roy, D., Tripathy, S., Kar, S. K., Sharma, N., Verma, S. K. & Kaushal, V. (2020). Study of Knowledge, Attitude, Anxiety & Perceived Mental Healthcare Need in Indian Population During COVID-19 Pandemic. *Asian Journal of Psychiatry*. <https://doi.org/10.1016/j.ajp.2020.102083>
- Sailer, M., Stadler, M., Botes, E., Fischer, F. & Greiff, S. (2020). Science Knowledge and Trust in Medicine Affect Individuals' Behaviour in Pandemic Crises. <https://doi.org/10.31234/osf.io/tmu8f>
- Sim, K., Chua, H. C., Vieta, E. & Fernandez, G. (2020). The Anatomy of Panic Buying Related to The Current COVID-19 Pandemic. *Psychiatry Research*, 288, 113015. <https://doi.org/10.1016/j.psych res.2020.113015>
- Singh, G., Aiyub, A. S., Greig, T., Naidu, S., Sewak, A. & Sharma, S. (2021). Exploring Panic Buying Behavior During The COVID-19 Pandemic. *International Journal of Emerging Markets*. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-03-2021-0308>.
- Sheu, J. B. & Kuo, H. T. (2020). Dual Speculative Hoarding: A Wholesaler-Retailer Channel Behavioral Phenomenon Behind Potential Natural Hazard Threats. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 44, 1-10. <https://doi.org/10.1016/j.ijdrr.2019.101430>.
- Shoib, S., Lodi, A., Saleem, A., Armiyau, A. Y., Turan, S. & Philip, S. (2022). Public Health Literacy Unsold During Panic Buying. *Annals of Medicine and Surgery*, 80, 1-3, <https://doi.org/10.1016/j.amsu.2022.104156>.
- Sneath, J., Lacey, R. & Kennett-Hensel, P. (2009). Coping With a Natural Disaster: Losses, Emotions, and Impulsive and Compulsive Buying. *Marketing Letters*, 20(1), 45–60.
- Stanciu, S., Radu, R. I., Sapira, V., Bratoveanu, B. D. & Florea, A. M. (2020). Consumer Behaviour in Crisis Situations: Research on the Effects Of COVID-19 In Romania. *Annals of the University Dunarea de Jos of Galati: Fascicle: I, Economics & Applied Informatics*, 2020(1), 5–13.
- Sterman, J. D. & Dogan, G. (2015). I'm not Hoarding, I'm just Stocking Up Before the Hoarders Get Here: Behavioral Causes of Phantom Ordering in Supply Chains. *Journal of Operations Management*, 39, 6-22. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2015.07.002>.
- Steven, D., O'Brien, E. & Jones, B. D. (2014). *New Politics Strategic Resources: Energy and Food Security Challenges in the 21st Century*. Brookings Institution Press: Washington, DC, USA, 2014.



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

-
- Suhr, D. D. (2006). Exploratory or Confirmatory Factor Analysis?. *Cary: SAS Institute*, 1-17. <http://www2.sas.com/proceedings/sugi31/200-31.pdf>. Erişim Tarihi: 08 Kasım 2022
- Taylor, S. (2021). Understanding and Managing Pandemic-Related Panic Buying. *Journal of Anxiety Disorders*, 78(2021). 10.1016/j.janxdis.2021.102364
- Tsao, Y. C., Raj, P. V. R. P. & Yu, V. (2019). Product Substitution in Different Weights and Brands Considering Customer Segmentation and Panic Buying Behavior. *Industrial Marketing Management*, 77, 209-220. <https://doi.org/10.1016/j.indmarm.2018.09.004>
- Wei, K., Wen-wu, D. & Lin, W. (2011). Research on Emergency Information Management Based on the Social Network Analysis—A Case Analysis of Panic Buying of Salt. *2011 International Conference on Management Science & Engineering 18th Annual Conference Proceedings* (1302–1310). IEEE.
- Wijaya, T. (2020). Factor Analysis of Panic Buying During the COVID-19 Period in Indonesia. <https://ssrn.com/abstract=3603750> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3603750>
- Yap, A. J. & Chen, C. Y. (2020). *The Psychology Behind Coronavirus Panic Buying*. <https://knowledge.insead.edu/node/13451/pdf>
- Yuen, K. F., Wang, X., Ma, F. & Li, K. X. (2020). The Psychological Causes of Panic Buying Following a Health Crisis. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(10), 3513. <https://doi.org/10.3390/ijerph17103513>
- Yuen, K. F., Tan L. S., Wong, Y. D. & Wang, X. (2022). Social Determinants of Panic Buying Behaviour Amidst COVID-19 Pandemic: The Role of Perceived Scarcity and Anticipated Regret. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 66, 1-12. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2022.102948>.
- Zaidi, S. T. R. & Hasan, S. S. (2020). Personal Protective Practices and Pharmacy Services Delivery by Community Pharmacists During COVID-19 Pandemic: Results from a National Survey. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 17(1), 1832–1837. <https://doi.org/10.1016/j.sapharm.2020.07.006>
- Zeng, Q. L., Yu, Z. J., Gou, J. J., Li, G. M., Ma, S. H., Zhang, G. F., Xu, J. H., Lin, W. B., Cui, G. L., Zhang, M. M., Li, C., Wang, Z. S., Zhang, Z. H. & Liu, Z. S. (2020). Effect Of Convalescent Plasma Therapy on Viral Shedding and Survival in Patients with Coronavirus Disease 2019. *The Journal of Infectious Diseases*, 222(1), 38–43.
- Zheng, R., Shou, B., & Yang, J. (2020). Supply Disruption Management Under Consumer Panic Buying and Social Learning Effects. *Omega*, 102238. <https://doi.org/10.1016/j.omega.2020.102238>
- Zsido, A.N., Teleki, S.A., Csokasi, K., Rozsa, S. & Bandi, S. A. (2020). Development of the Short Version of The Spielberger State-Trait Anxiety Inventory. *Psychiatry Research*, 291, 113223. doi: 10.1016/j.psychres.2020.113223. Epub 2020 Jun 12. PMID: 32563747. <https://www.straitstimes.com/business/economy/new-economy-will-emerge-from-new-normal-after-pandemic>



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscaeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

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: Coşkun Erkan, çalışmada Giriş, Sonuç, Kuramsal Çerçeve ve Ampirik Literatür bölümlerinde ve veri toplama aşamalarında katkı sağlamıştır. Umut Erkuş, çalışmada Giriş, Veri Seti, Ekonometrik Metodoloji ve Bulgular bölümlerinde ve veri toplama ile analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. Abdulkadir Öztürk, çalışmada Giriş, Veri Seti, Ekonometrik Metodoloji ve Bulgular bölümlerinde ve veri toplama ile analiz aşamalarında katkı sağlamıştır. 1. yazarın katkı oranı: %33,3, 2. yazarın katkı oranı: %33,3. 3. yazarın katkı oranı: %33,3.

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: Coşkun Erkan contributed to the study in the Introduction, Conclusion, Theoretical Framework, and Empirical Literature sections and data collection stages. Umut Erkuş contributed to the study in the Introduction, Data Set, Econometric Methodology, and Results sections, in the data collection and analysis stages. Abdulkadir Öztürk contributed to the study in the Introduction, Data Set, Econometric Methodology, and Results sections, in the data collection and analysis stages. 1st author's contribution rate: 33,3%, 2nd author's contribution rate: 33,3%. 3rd author's contribution rate: 33,3%.

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



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

Exploration of Changes in Consumers' Purchasing Behaviors in the Covid-19 Pandemic Process

Coşkun Erkan, Umut Erkuş, Abdulkadir Öztürk

Extended Abstract

The Covid-19 pandemic, which emerged in Wuhan, China in December 2019 and spread all over the world in a short time, has deeply affected all areas of human life due to its results. The pandemic, which has caused very important and permanent changes in all areas of life, from all world economies when viewed at the macro level; to the relations between individuals at the micro level, has also caused changes in people's purchasing behaviors. Consumers, acting with anxiety and fear of scarcity, have unusually made purchases in quantities much higher than the number of goods they purchase under normal conditions, causing depletion of stocks and disruptions in the supply chain. This type of buying behavior, which is generally seen in crisis periods, is described as panic buying behavior in the literature. Purchasing behavior is one of the topics that has been intensively researched by both the business world and the academic world for many years. Studies and research in this area have suggested some models and approaches to explore how consumer behavior dimensions (when, why, where, who) affect their purchasing behavior. While classical buying models try to explain why we buy and the reasons behind our purchasing decision, modern buying models try to explain the buying process as a whole (İslamoğlu & Altunışık, 2010). It is possible to state that many factors, such as circumstances, time and psychological or physiological states of people, affect the purchasing behavior of consumers. Consumers make purchasing decisions in daily life according to their needs and wishes. In extraordinary situations, such as natural disasters, epidemics and wars, the most important issue for people is survival. In such cases, instead of buying unnecessary things that are not needed, consumers try to buy the urgent and essential needs that they may need during the crisis (Aydınlioğlu & Gencer, 2020). In survival psychology, it is widely accepted that individuals may exhibit behavioral changes following major events, such as natural disasters, pandemic and epidemics, that potentially disrupt social lives and even threaten individuals' health. One such behavioral change is panic buying, which occurs when consumers buy unusually large quantities of products in anticipation of, during, or after a disaster or perceived disaster, or in anticipation of a large price increase or shortage (Yuen et al., 2020). Although the pandemic is seen as an alarming threat, uncertainty about whether there will be enough food and supplies during the process triggers feelings of anxiety and fear about the future (Kouchaki & Desai, 2015). While panic buying may be a reaction to the perceived lack of control over the future and social demands (Sim et al., 2020), the resulting sense of loss of control also has a major impact on stress levels (Lins & Aquino, 2020). In this context, people may deliberately engage in certain buying behaviors in response to emotional distress (Sneath et al., 2009). Therefore, buying more than usual can be considered a way of coping with feelings of uncertainty and an act of self-preservation (Lins & Aquino, 2020). Research has shown that measures such as social distancing, quarantine and curfews taken by governments to combat the epidemic may be associated with panic buying (Prentice et al., 2020). Information and images about stockpiling on social media by friends, relatives, and strangers can increase fear of not being able to buy



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

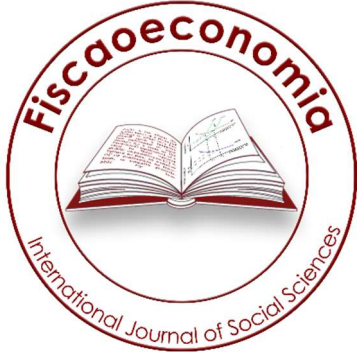
needed goods and accelerate panic buying (Roy et al., 2020). Crowd psychology theory suggests that maladaptive crowd behavior in emergencies and disasters, such as stockpiling or panic buying, is often due to psychological weakness (Drury et al., 2013). Understanding the consequences of panic buying is very important for researchers and practitioners who want to address panic buying (Prentice et al., 2020). The Covid-19 pandemic has affected the whole world very quickly since its emergence and has caused profound changes in people's daily lives. The pandemic, which has caused very important and permanent changes in all areas of life, has also caused a concept called 'the new normal' to enter the literature. As the situation worsened, countries around the world had to take multiple mandatory measures, such as social distancing and restrictions, to prevent the spread of the virus. Using Personal Protective Equipment (PPE), wearing a mask, and complying with quarantine and quarantine have become new routines (Billore & Anisimova, 2021). It is stated that the concept of 'the new normal', which has become popular with the spread of the epidemic since March 2020, also causes consumer behavior changes (The Straits Times, 2020). Stocking up, aggressive in-store behaviors, compulsive hoarding and store raids are some of the common shopping behaviors (Knotek et al., 2020; Yap & Chen, 2020; Zaidi & Hasan, 2020). The negativities caused by the pandemic and the bans imposed by state authorities worldwide have changed and continues to change consumption habits, goods and service preferences significantly. It can be said that the problems arising in the supply chain caused by the pandemic have caused problems in the delivery of goods and services to consumers, increased scarcity and anxiety, and as a result of this, unusual consumer behaviors are observed. It is possible to say that the tendency of consumers to consume certain goods has increased due to disruptions in the global supply chain, such as the Covid-19 pandemic, the food crisis around the world caused by the Russia-Ukraine war, the chip crisis caused by the closures that occurred during the pandemic process, and the hyperinflation crisis. It can be said that there has been an increase in purchasing actions carried out in panic during all these crisis periods. The aim of this study is to examine the changes in the purchasing behavior of consumers during the Covid-19 epidemic, which is seen as one of the crisis periods. The data needed for the research were obtained through the online questionnaire and the participation of 318 subjects. With the collected data, explanatory factor analyzes and confirmatory factor analyzes were performed in order to verify the research model that was created and to test the hypotheses put forward, and the structural equation model was used to test the research model. Considering the findings, it is possible to state that the sense of scarcity perceived by consumers has a positive effect on the sense of anxiety and panic buying behavior. At the same time, it was found that the feeling of anxiety has a positive effect on panic buying behavior. It can be said that consumers panic and exhibit unusual behaviors when they have difficulty accessing the goods and services they think are necessary for the continuation of their lives or when they experience anxiety and uncertainty about the future (Tsao et al., 2019; Arafat et al., 2020a; Islam et al., 2021; Omar et al., 2021). Our findings in this study also support this situation. It can be said that the scarcity and anxiety perceived by consumers in times of crisis push them to make panicky and unusual purchases. It can be said that the global-scale crises that we have experienced one after another in recent years have brought about significant changes in consumers and their purchasing behavior. In this study, two (2) variables, perceived scarcity



Erkan, C., Erkuş, U. & Öztürk, A. (2023). Covid-19 Pandemisi Sürecinde Tüketicilerin Satın Alma Davranışlarındaki Değişimlerin İncelenmesi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1212-1238. Doi: 10.25295/fsecon.1206181

and anxiety related to panic buying, were discussed and the effects of these variables on panic buying behavior were evaluated. It may be possible to contribute to the expansion of the panic buying literature by considering other variables that may have an effect on panic buying in future studies. In addition, the world experienced economic, caused by the pandemic and political problems, such as inflation and wars at the global level after the pandemic. Researching the effects of other crises on panic buying can also be expressed as potential field of study that can contribute to the literature.



Research Article/Araştırma Makalesi

The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”

“Yabancılarla İş Yapmanın” Zorluğu: Bir Sinyal Aracı Olarak Denetim Raporları

Pınar DALOĞLU¹, Emre BALIKÇI²

Abstract

This paper discusses how firms in Türkiye have used audit reports of companies like Deloitte as a "costly signaling" instrument. The paper shows that the firms integrating into the global economy during 1990s were in intense competition to find global business partners. The need to do "business with strangers" created a new challenge for this firms: Broadcasting strong signals proving the capacity of being a reliable, long-standing business partner. When the partnerships were formed in smaller business circles, these signals were produced by face-to-face social interactions. But when the entrepreneurs cooperate/negotiate with firms from different national and cultural backgrounds, audit reports from prestigious companies became a universal signal about the firms' reliability. To illustrate the transformation in this "signaling" process, we conduct in-depth interviews with the managers of auditing firms, entrepreneurs and did an archival study on many resources of the period.

Jel Codes: M21, M42, F15

Keywords: Accounting History, Evolutionary Economics, Costly Signaling, Auditing

Öz

Bu çalışma, Türkiye'deki firmaların Deloitte gibi şirketlerin denetim raporlarını "gösterişçi tüketim" aracı olarak nasıl kullandıklarını tartışmaktadır. Makale, 1990'lı yıllarda küresel ekonomiye entegre olan firmaların küresel iş ortakları bulmak için yoğun bir rekabet içinde olduklarını göstermektedir. "Yabancılarla iş yapma" ihtiyacı, bu firmalar için güvenilir, uzun süredir devam eden bir iş ortağı olma kapasitesini kanıtlayan güçlü sinyaller yayınlamak gibi yeni bir zorunluluk yaratmıştır. Daha küçük iş çevrelerinde ortaklıklar kurulurken, bu sinyaller yüz yüze sosyal etkileşimlerle üretilmektedir. Ancak girişimciler farklı ulusal ve kültürel geçmişe sahip firmalarla işbirliği/müzakereler yaptıklarında, prestijli firmaların denetim raporları firmaların güvenilirliği konusunda evrensel bir sinyal haline gelmiştir. Bu "sinyalleşme" sürecindeki dönüşümü örneklemek için denetim firmalarının yöneticileri ve girişimciler ile derinlemesine mülakatlar yapılmış olup; dönem ile ilgili pek çok kaynaktan arşiv taraması yapılmaktadır.

Jel Kodları: M21, M42, F15

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Tarihi, Evrimsel Ekonomi, Gösterişçi Tüketim, Denetim

¹ Assist. Prof., T.C. Istanbul Arel University, Department of Business Administration, pinardaloglu@arel.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1456-4603.

² Assist. Prof., Boise State University, Department of Economics, emrebalicki@boisestate.edu, ORCID: 0000-0002-5235-2249



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

1. Introduction

Today, many economists rightfully define globalization as increasing interaction, cooperation, or division of labor among people worldwide. As a result of these interactions, we observe a rise in all kinds of flows between nations: Commodities, capital, people, culture, ideas, and even viruses. These flows present many challenges, socially and politically, but at the same time, they offer incredible opportunities. Thanks to globalization, economic players can get what they need from global markets: Capital, human resources, and technology. But to do that, they need to establish partnerships with different organizations in different countries. Sometimes these are firms, sometimes banks or financial institutions, and sometimes governments. And sometimes, these can be shareholders. Without the ability to form these partnerships, or in other words, without being a part of the global division of labor, one cannot take advantage of globalization.

Many economists believe that globalization and a global division of labor among different economic actors can occur spontaneously if nation-states create the necessary macroeconomic institutional framework. According to this belief, economic actors in global markets—just as they do in the national markets—come together only on a contractual basis, and their relationship is *impersonal* based on these contracts. What nation-states and other global institutions should do is simply create the framework for these contracts to be created and enforced. In this understanding, there is merely an economic transaction that reflects only a loose relationship or no relationship at all between the actors.

In this paper, we argue that the division of labor amounts to more than a contractual relationship as discussed in economic theory and has a more social character. Economic agents taking part in a division of labor want to know more about their partners than their functional role in the partnership. They seek continuous information flow about the character of the potential partner, their ability and willingness to keep their promises, and their values. This information-gathering process is possible in small business circles at the local or national level. Before capitalism and even during capitalism before globalization, regular meetings, rituals, and festivities were critical for businessmen to form partnerships. These events enabled them to observe the qualities and background of the others and find some clues about their potential as business partners through face-to-face contact. Therefore, before capitalism and during its early stages, partnerships were established among people who knew each other *personally*. But globalization and the international division of labor made this regular, face-to-face contact difficult if not impossible. In this new economic order, firms and organizations in different countries (and even continents) do business without knowing each other closely. In this context, rather than looking for detailed personal information, they look for signals that convey “unobserved” characteristics of their potential partners, who are now strangers.

We will show that international audit firms are institutions that broadcast these signals and help facilitate business with strangers. We will argue that while the financial reports of these firms provide objective and technical information such as debt/capital ratios, the inventories of the company, and short- and long-term debts or growth potential, they also contain some symbolic meanings and can constitute a source of prestige. The symbolic meanings of financial



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

reports and the hard facts provided by them served an essential function in establishing global partnerships when face-to-face contact was becoming increasingly difficult. To illustrate our argument, we will discuss Türkiye’s economy before and after the rapid globalization of the 2000s. As we will see, Türkiye quickly became integrated into the global economy during the first decade of the 21st century and attracted a high amount of foreign capital. During that period, local firms sought to access these new sources of capital via partnerships with foreign companies or loans from foreign investors. Some macroeconomic and institutional reforms made this integration possible, but this cooperation necessitated interaction between Turkish and international firms at the micro-level. We will argue that in the absence of an information channel formed by personal relations as in the previous period, the interaction was built and sustained mainly by institutions like international audit firms whose symbol-producing capacity substituted for fiduciary ties. We will show that these firms, which date back to the rise of joint-stock companies in Western countries, came to the stage only after the advent of globalization increased the incentives of doing business with strangers.

We begin with a discussion of the division of labor. As we perceive globalization as a vast, international division of labor, understanding its nature, social character, and the importance of information for it is crucial. In the second section, we focus on some of Thorstein Veblen’s writings about the importance of the signaling process in social life and apply this perspective to the financial realm to understand how firms build a reputation. We then turn to the case of Türkiye and discuss the economic transformation of the 2000s, during which the country joined the global economy. In the following two sections, we show how Turkish businessmen used close personal relations to form partnerships before globalization and resorted to the signaling process and audit firms after globalization, when the former personal relations became costly. In the last section, we compare the Turkish experience with those of a few other countries.

2. Literature Review and Method

There are a lot of studies about the development of the division of labor, and it is safe to say that the division of labor is the main topic of classical economic theory, starting with the *Wealth of Nations* by Adam Smith. But the question of “How did the conditions of a broader division of labor develop in human history” has been usually addressed by anthropologists. And within this literature, Lionel Tiger and Guang Zen Sun are the most striking authors who underscore the importance of the signaling process, as we did in this paper. (Tiger, 1979; Sun, 2005) But research about the signaling function of finance is absent in the literature. Veblen, the main inspiration of this paper, wrote both on signaling and finance, but his writings on the first topic usually focus on consumption. Therefore, we believe this paper can significantly contribute to the literature.

Non-theoretical part of our research is based on unstructured, in-depth interviews with four managers working in audit firms in Türkiye. Most of them occupy very high positions in the leading firms of the industry and we interviewed them for approximately 90 minutes each on Zoom as we conducted that part of the study during the pandemic. We selected our interviewees through personal connections or sometimes via snowball sampling, with the first



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

participants recommending others. Usually, we began with a few specific questions, after which the discussions evolved organically, with the interviewees generally sharing more information than we initially requested. Our interviewees asked us not to disclose their identities, and we have complied with their requests.

3. Division of Labor as a Social Relationship

Many economic textbooks begin by posing the question, “What is economics?” They often answer that economics is a science of scarcity, meaning its primary purpose is to allocate scarce resources in the most efficient way to satisfy our unlimited wants. One could answer the same question differently after a careful reading of Adam Smith, the founding father of economics, who argued that we owe the “wealth of nations” to the division of labor and its radical effect on production efficiency. Indeed, he discussed the concept so extensively that it is hard not to think of economics as “the science of the division of labor.”

Although the division of labor is one of the key concepts of the field, it is surprising that mainstream economics fails to discuss many of its aspects.³ The implicit assumption of mainstream economics (and its textbooks) is that division of labor can occur spontaneously because, as rational decision makers, we can immediately see its benefits and cooperate with others happily to increase total production. The various parts of the production process are each connected with common interests, and therefore the process can be controlled simply by providing more or less pecuniary incentives. Necessary information regarding the nature of the partnership can be exchanged during the contract-making moment. In this approach, the division of labor and related concepts such as business partnerships appear to be purely economic and technical issues. They can be planned and applied with an engineer-like perspective. Just as engineers predict, direct, and manipulate the motion of inanimate materials for their purposes, the engineers regulating the global economy can do the same thing with firms.

Obviously, this perspective misses the social and dynamic dimension of the division of labor. First, division of labor is an economic and social relationship that includes more than a short-term profit maximization motive. Alfred Marshall rightfully explained this point by discussing it in biological terms. He wrote in *Principles of Economics* that division of labor in industry includes intense cooperation among different parts of it, just as we can observe in a human body. And just as the body is not the sum of its organs, division of labor is not the sum of its parts. First, division of labor creates an increase in efficiency but also in fragility, as each part “depend[s] for its wellbeing more and more on other parts, so that any disorder in any part of a highly developed organism will affect other parts also” (Marshall, 2009: 201). In other words, the division of labor in modern economies relies on strategic partnerships. The interdependency here means sharing a common fate, making the relationship less a bloodless, short-term commercial one than one similar to friendship. Second, the division of labor and

³ This point is underscored by Schumpeter, too: “There is nothing original about it, one feature must be mentioned that has not received the attention it deserves: nobody, either before or after A. Smith, ever thought of putting such a burden upon division of labor. With A. Smith, it is practically the only factor in economic progress” (Sun, 2015: 12)



Daloğlu, P. & Balıkcı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

the interdependency it causes gives rise to something bigger and, to some extent, independent from the individuals. It makes a new collectivity or a community sharing common values possible. Emphasizing these characteristics of the division of labor, Emile Durkheim wrote that “the most notable effect of the division of labor is not that it increases the productivity of the functions that are divided in this way, but that it links them very closely together. In all these cases, its role is not simply to embellish or improve existing societies, but to make possible societies” (Durkheim, 1949: 21). It follows, then, that the division of labor constitutes a continuous relationship rather than a one-time transaction based solely on rational calculations. That explains why big firms prefer to work with subcontractors, whom they refer to as members of their team, to obtain intermediate goods rather than buying them on the market.

The division of labor can occur smoothly in a simple economy, where the flow of information happens in its natural order. In these economies, individuals within the division of labor were from the same society who shared common values, language, norms, and location. That means that in these societies, the local community members and individuals taking part in the division of labor overlapped. Production took place in workshops where it was planned, and orders were submitted directly by workshop owners (Sun & Guang-Zhen, 2005: 19-20). Every part of the organization has easy, face-to-face contact, facilitating the flow of information. Similarly, to raise capital and expand investment, entrepreneurs generally established partnerships with investors they knew personally. But in a complicated economy, where the division of labor, trade, economic relations, and partnerships is not limited to the same local community, the spatial expansion of production makes this daily face-to-face interaction difficult. Therefore, the flow of information is only possible through certain institutions.

Frederick Hayek was successful in seeing the changing nature of the division of labor in modern society. Because the information needed to conduct commodity production was no longer concentrated at a single center (like a workshop), division of labor meant “division of knowledge” or “dispersion of knowledge” (Durkheim, 1949: 24). In such a context, we can rely on the price mechanism to collect and distribute the information from one part of the division of labor to the other.⁴ In other words, the price mechanism is efficient to maintain communication among individuals belonging to different communities in modern economies, and “[w]e can have a far-reaching division of labor only by relying on the impersonal signals of prices” (Quoted by Durkheim, 1949: 25).

But contrary to the belief of Hayek, division of labor requires many “nonmarket information devices,” in other words, non-price instruments. Even Adam Smith wrote that the division of labor would be easier if members of the same trade could find an efficient way to communicate and exchange their own experiences (Arrow, 1984: 172). And history shows that from the early days of capitalism, merchants strived to do that. With the expansion of trade, they “required more frequent and more exact information about distant events.” This led them to build the first modern post offices, which turned the great trade cities into “centers for the traffic in news” (Habermas, 1991: 16). Post offices are just an example, but it can be argued at this point that these institutions made the division of labor among strangers

⁴ For Hayek, market mechanism was a “information-gathering process” (Hayek, Fatal Conceit, 1998: 14).

possible. According to Paul Seabright, cooperation with strangers and the institutions making this possible are among the most distinguishing characteristics of our species.⁵

Auditing can be regarded as another institution invented to increase communication and information exchange and thereby make cooperation easier. Auditing first appeared as an internal control mechanism that allowed a firm to monitor whether managers were performing the tasks delegated by the firm's owners (as, under capitalism, the two were no longer the same). Financial reporting was thus a means by which managers (or agents) discharged their accountability to their shareholders (principals) (Evans, 2003: 32-33). After the 1600s, auditing was also used as an external tool to facilitate the information flow and cooperation between firms and third parties.

Although the development of auditing occurred very late in Türkiye, as we will see, it followed the same patterns observed in the economic history of developed countries. While auditing in Türkiye began to be demanded in the 1980s in the context of globalization, it appeared in developed Western countries “when the manager did not supply all the capital” (Evans, 2003: 33). The transformation of accounting first appeared in the West as a way to regulate the relations between the firm’s managers and its shareholders, and it developed fully only where shareholders were not personally known by the manager. For example, in England, where early firms managed to find extra capital through face-to-face relations, the development of auditing lagged behind other Western European nations in the 18th century. But in the Netherlands, where partnerships among small merchants were common through the stock exchange, new accounting practices, and consequently, financial reporting, were invented to make anonymous financial markets possible (Baskin, 1988: 202-203).

Similarly, in Germany, the need for auditing first appeared when firm owners opened new branches in remote places and wanted to control them. While this type of “internal auditing” was common in Germany, external auditing was weak even in the early 20th century. This created a barrier to doing business with foreign (especially American) firms before World War I. As Lisa Evans writes (citing Hugh Markus’s work on the history of public accounting in Germany), “The lack of comprehensive regulation of the audit resulted in a reluctance by foreign lenders and investors to provide capital to German firms unless they had been audited by the lenders’ or investors’ own auditors. (...) This led a number of Anglo-American audit firms to establish branches in Germany.” (Quoted by Evans 2003, 46). The case of Germany is interesting as auditing blossomed as a result of globalization, as it did in Türkiye. We will say more about this topic below.

To reiterate, the most effective way to exchange personal information is through direct dialogue and informal social environments. For example, what made London the world's financial center was the city’s informal “pub culture,” which kept open the casual flow of information that might otherwise be difficult or costly (Quoted by Dolfsma, 2019: 344). This example shows how important the quality of relations and information flow among economic

⁵ Paul Seabright, *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*: 4. In this sense, the definition of institutions by Partha Dasgupta, which underscores their role in the division of labor, is also illuminating: “By institutions I shall mean, very loosely, the *arrangements* that govern collective undertakings.” (Partha Dasgupta, *Economics: A Very Short Introduction*, 2007: 27)

actors are to the success of the economy. Therefore, to create trust, according to Gary Herrigel, we need institutions that are “capable of creating a close dialog with firms, of intervening directly in relations, and of adjudicating disputes among firms” (Herrigel, 1995: 28). Business associations emphasizing the importance of social events at the local level are an example of such institutions.⁶ The observations made at these local events enable firms to get to know each other better and predict the other side's behavior in a possible partnership. In addition, such events help foster collective values and community spirit, which can make information flow more easily. Some of the events were so effective in creating a collective consciousness and facilitating cooperation within the community that they resembled the rituals characteristic of religious sects in the Middle Ages (Durkheim, 1949). But these local gatherings are not easy to organize and not frequent enough when the industrial organization is global. Moreover, if the partnerships are multicultural, reaching a conclusion through social observation and creating common values is not always easy, as different behaviors can have different meanings for people from different cultural contexts. Therefore, a need for a quick, universal language transmitting the necessary information and serving as a symbol for shared values has appeared in global business life—a language or code, similar to price in terms of universality but more inclusive in terms of the information it includes. Veblen wrote in the early 1900s that the financial sector served such a function in capitalist countries. His ideas have similarities with the agent theory referred to above but also some differences. In the next section, we will discuss his views on this topic.

4. Veblen, “Immaterial Capital” and the Finance Sector

Veblen is well known for his writings on consumption, explaining how we use it to acquire status in society. According to Veblen, goods are not consumed solely for their “serviceability,” that is, the use-value of a good or its capacity to meet a functional need (Quoted by Rick, 2006: 110). The goods also have a “ceremonial” or “honorific” aspect, meaning that their consumption can have a different meaning within a particular social context and “in the institutional structure of the society” (Rutherford, 1981: 657-673). In other words, consumption is a means of communication we use to send signals about ourselves to other people. These signals are especially important in a modern society as they define our persona and status in the eyes of those who don't know us closely. Having a higher status brings many advantages to individuals, from finding better jobs and better sexual partners to establishing a solid network in business life (Gad, 2003: 126). In sum, consumption can be seen as a flow of information among people about their personal qualities.

While Veblen's writings on the signaling function of consumption in daily life have been widely read and discussed, his ideas on the same function in business life are not comparably influential. But Veblen was aware that the signals in business life were as important as they are in daily life and that they could bring some competitive advantages beyond technical knowledge to the production process. If firms could prove their status, or reputation, to other firms, they could potentially access more credit opportunities, sell their products at better

⁶ For an example, see: Emre Balıkçı, Business Associations as a Regulatory Institution and Its Relations with Nation State: The Case of Gaziantep and Nicosia.

prices, establish better business relations, (Ganley, 2004: 398) and gain a stronger hand in bargaining (Veblen, 1908: 534).

Veblen thought that reputation and signals were so vital that they could be a more significant source of wealth accumulation than physical capital. Capital in classical economics refers generally to technological phenomena like machines and other kinds of equipment. But for Veblen, capital also includes “immaterial capital,” which is closely related to public perceptions of a business. According to him, immaterial capital, which is also treated as goodwill, “included established business relations, reputation for business transactions, and processes protected by secrecy. A more general sense of goodwill could go far beyond these matters to include almost any potential for growth the firm could create for itself as a business entity” (Ganley, 2004: 398). In the end, as Ganley writes, “for Veblen the substantial foundation of the industrial corporation is its immaterial assets” (Ganley, 2004: 398).

Therefore, the primary concern of capitalists at this stage became the accumulation of immaterial capital and reputation rather than making production more efficient. That explains why “pecuniary capital,” which is all about financial data, became more important than production and technological issues at the beginning of the 20th century compared to early capitalism. Similar to daily consumption, financial data could be easily observed and serve as a signal of status for the other players. Veblen explained this transformation as the domination of finance or business over industry, (Hunt & Mark, 2015: 327-331) and in this process, the capitalist became a businessperson, someone working to influence the perceptions of others (Veblen, 1901: 205).

At this point, we can say something about the nature of the flow of information we defined above as a necessary condition to sustain the division of labor. The information broadcast, received, and processed by firms in a capitalist economy is not limited to the technical issues of production. This kind of information is essential and shared among the firms taking part in the division of labor, for example, between the main firm and its suppliers. But at the same time, there is a flow of “personal” information among the firms, which they use to draw conclusions about one another’s reputation, social background, values, and qualities. As long as financial facts like prices and the pecuniary value of capital assets influence this reputation, they can also be used and manipulated by businessmen to accumulate immaterial capital. Thus Veblen viewed the information circulated in the market much differently than Hayek. For Hayek, the data collected and shared by the market mechanism is impersonal, objective, and apolitical.⁷ For Veblen, it can be personal, subjective, and political. It can include psychological factors and can be shaped by the “state of mind of the valuers.” (Davanzati & Pacella, 2014: 1048). Unlike Hayek, Veblen did not see:

[...] the flow of financial information as a natural, unfettered river of financial facts. Managers of corporation finance were skilled in the manipulation and massaging of financial data. Acquisitions and mergers were the very vehicles needed by the capitalist system to sustain industrial growth. They provided the opportunities not only to alter

⁷ Fisher, who was involved in a polemic with Veblen over the nature of capital, had ideas similar to Hayek’s. According to Fisher, “The preferred accounting techniques [in capitalism] were those that could be regarded as politically neutral tools for generating objective factual information in pursuit of efficiency.”

the capital structure of businesses but to manipulate the value of capital assets. Veblen's financial world was not bounded by the flow of flawless information or rational decision makers with well-ordered preferences for risk. The captains of industry and finance were not just better decision makers; they controlled the rules of the game (Ganley, 2004: 402).

According to Veblen, financial information could serve firms if it could create a positive impression about the firm's future. The better the image of a firm, the more credit it can obtain. Here, we should emphasize that in Hayek's framework the information transmitted was about the past while for Veblen's the signals were clues about the future of the firm. Therefore, the successful businessman is not the one who strives for technological leaps in production but the one who uses financial information to send these signals to creditors. But other institutional economists extending Veblen's approach showed that information can also serve as a signal in some other ways in business life. Rather than causing a real information exchange about technological capacity or ability to pay creditors, financial information (and reports) may be instrumental in *enabling* further information exchange about similar issues (information exchange in supply chains). It can do that by giving a hint about the social background and values of the firm, which can clear the way for effective communication. This is similar to the conspicuous consumption we can observe in social life. What we observe in business life is “conspicuous consumption of information,” (Feldman and March 1981, 178) which has a symbolic value.

What kind of consumption can be regarded as conspicuous? In one of his early works, “Economic Theory of Woman's Dress,” Veblen answered this question for consumption in general. He argued that novelty, ineptitude (that is, impractical features), and expensiveness could make a dress fashionable (Camic 2020, 270). The last two factors, ineptitude and expensiveness, were important because they were unnecessary costs or “waste” that demonstrated the consumer's financial power. This “costly signaling” approach can be used to explain why audit firms' reports are valuable symbols in global markets. As we will see, they yield a considerable cost. But secondly, these reports have a symbolic function inasmuch as they convey something about the firm's vision and values and those of its owner. A *willingness* to pay for the cost of these reports shows that the owner has a modern, secular, and broad worldview. If the desire to obtain the report represents rationality, it may also represent similar values in terms of reliability, labor-capital relations, etc.

An important characteristic of Veblen's ideas about the role of finance and auditing in business life is that the latter are used by businessmen, not by managers. In the classical agent theories, agents (namely managers, who are now separate from owners or shareholders) are responsible for disclosing financial information to prove that they act in the interest of the firm rather than their own narrow interests. In this context, finance and financial information regulate the division of labor between the firm's owners and managers, and they are an internal matter. But according to Veblen, financial information is also disclosed and manipulated by owners to build a reputation that could be important to forming partnerships with other firms. In other words, for Veblen, auditing is an external matter regulating the relations between the firm and third parties. And rather than the managers, shareholders (or businessmen, in Veblen's words) were responsible for discharging this information.

In sum, the consumption of information in business has a similar symbolic and instrumental function as the consumption of goods. For Veblen, every expenditure made for acquiring status was a waste and contrary to the interest of the society.⁸ He believed that only investments in increasing production efficiency were good for society. In daily life, he viewed expenditures on status goods with an implicit contempt. In business life, he deplored emphasis on immaterial capital and deemed the activities of financiers industrial sabotage or “conscientious withdrawal of efficiency.”⁹ Jürgen Habermas, in *The Public and Private Sphere*, praised the bourgeoisie for being unconcerned with status signals, unlike the aristocratic class of feudalism. According to him, “The nobleman was what he represented; the bourgeois, what he produced” (Habermas, 1991: 13). But for Veblen, the bourgeoisie exceeded the nobility in their craving for status under late capitalism and used finance as a means to obtain it. Below, we turn back to the transformation of independent auditing and present our own perspective about this transformation. But before that, we discuss the integration of the Turkish economy to global markets and what happened at the micro-level during this process.

5. Türkiye’s Experience with Globalization

Türkiye has never been a capital-abundant country. While determined to increase the national income through industrialization, the lack of capital resources, skilled labor, and technology was always a barrier to reaching the desired development rate. In the first decades after establishing the republic in 1923, governments relied mainly on internal resources and did not consider foreign capital or foreign credit as an instrument to increase the rate of industrialization. But after the first free election in 1950, that changed, and Türkiye expended a lot of effort to attract foreign investors.

It would not be an exaggeration to say that the primary concern behind nearly all of the macroeconomic reforms made by Türkiye after 1950 was to attract foreign capital. For example, the purpose of the “Planned Period” at the beginning of the 1960s was to persuade foreign investors and lenders that the Turkish economy was a safe haven for their investments. The latter could observe how their money would be used in the next few years thanks to the declarations of five-year plans. Therefore, international investors and financial institutions supported these macroeconomic policies and institutions like the State Planning Organization (DPT) (Kepenek, 2012: 139).

Similarly, when Türkiye experienced a severe shortage of foreign currency and economic difficulties partly due to the global economic crisis at the end of the 1970s, the first reaction was to reorganize macroeconomic institutions. Again, the main goal was to attract foreign capital in addition to increasing exports. For this purpose, the Istanbul Stock Exchange was founded in 1985, followed by the interbank money market in 1986 and the foreign currency and gold markets under the supervision of the Central Bank in 1988 and 1989, respectively (Kepenek, 2012: 207-214). And perhaps more importantly, the capital accounts of Türkiye were fully liberalized in 1989, which abolished all barriers against capital inflow to and outflow

⁸ A similar idea can be found in Kennett Arrow's words: “These expenditures ... can be regarded as wastes; they yield indeed a competitive advantage but no social advantage” Quoted by Davazati, p. 1053.

⁹ *Engineers and Price System*, p. 4. Veblen also used this term to describe the strikes of labor unions.

Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

from the country (Ozatay & Sak, 2002: 6). Other measures followed in the next decades: the European Union— Türkiye Customs Union entered into force in 1996, and in 2001, Türkiye launched an ambitious economic program under Kemal Dervis, a former president of the United Nations Development Programme (UNDP). The Turkish parliament experienced one of the most active periods of its history making the necessary institutional and legal amendments to implement this program. The object was similar to that of the policies implemented in previous decades: “the stimulation of foreign investments in an economy fully integrated with the global market” (Savaşkan, 2015: 80).

Türkiye’s success in attracting foreign capital in the 20th century was mixed. There were some periods when Türkiye received an especially large amount of short-term speculative capital, but they didn't cause a positive transformation in the economy (Yenturk, 2005: 61). But after 2000, integration of the Turkish economy into global markets intensified, and institutional transformations followed.

The first evidence for this is found the tremendous increase in net capital inflow after 2000. While this inflow was more or less the same from 1985 to 2000, it increased more than tenfold between 2000 and 2006. The ratio of net capital inflows to GDP in 2000 was 0.358% whereas it was 3.624% in 2006. Although there was a sharp decline during the Great Recession, the net capital inflow/GDP ratio was still considerably higher than it was in 2000 (2.229%) (<https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS?end=2019&locations=TR&start=1970&view=chart> Access Date: August 24, 2021). In addition to the success of Dervis's program, developments in the global economy also supported this trend. Low interest rates in the developed countries and corporate malpractice scandals by large Western companies like Enron, Worldcon, Xerox, and General Electrics, which caused a slowdown in direct foreign investment in these countries, directed foreign savings to emerging markets like Türkiye.

In addition to the impressive capital inflow to Türkiye, it is possible to observe an intense relationship between Turkish and international firms after 2000. An indicator for that is the increasing number of mergers and acquisitions of Turkish firms by foreign companies (or vice versa). According to Akdogdu, mergers or acquisitions were very rare before 1988, with most occurring between 2000 and 2008 (Akdogdu, 2011: 141). And we should note that the intense inter-firm relations were not unidirectional. For example, in the case of mergers and acquisitions, the buyer was not always a foreign company, or they were not always the one who gained control of the new company after the merger. But on many occasions, a Turkish firm was both the buyer and leader of the new company. Still, the percentage of foreign buyers among total mergers and acquisitions began to rise after 2000, one of the reasons for the increase in foreign capital inflow (Akdogdu, 2011: 146).

In addition to the increase in mergers and acquisitions, short-term capital inflow to Türkiye also soared rapidly during the 2000s. The most important sign of this is stock market capitalization. This indicator for Türkiye increased from a minimum of 20.77 billion USD in 1995 to a maximum of 315.2 billion USD in 2012. Even if Türkiye’s stock market was shallow in the 2000s compared to the world average, this 15-fold increase is remarkable (https://www.theglobaleconomy.com/Turkey/stock_market_capitalization_dollars/ 24 Temmuz 2021).



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

As expected, Türkiye’s firms tried to take advantage of the availability of foreign capital in the new period described in the figures above. As a result, the indebtedness of the Turkish private sector skyrocketed in the new period. The total foreign debt of Türkiye in 2001 was 113.6 billion USD. It peaked in 2018 by increasing to 454.5 billion, a fourfold increase. If the depreciation of the Turkish lira throughout the period is taken into account, the increase is even more dramatic. Additionally, the private sector’s share of total debts increased during the period (<https://www.hmb.gov.tr/duyuru/30-eylul-2020-tarihi-itibariyla-turkiye-brut-ve-net-dis-borc-stoku>, 21 Augustos 2021).

All of this information about the Turkish economy shows that the firms' relations with third parties such as other firms, banks, foreign investors, and the government changed considerably. First, it changed qualitatively, in that that these relations were now more intense and frequent. And second, there was a quantitative change, as these relations were no longer limited to a handful of economic agents as they were before globalization. We elaborate on this difference in the next section.

6. Partnerships before Globalization

As we have said, Türkiye always lacked the necessary savings and technology for rapid economic development, and the reflection of that at the firm level was a lack of credit and a desire to form partnerships with foreign firms. That was true even during the post-war years. Firms were desperate to take credit from banks (and mainly from state banks before the 1980s) to grow their business, and the competition for credit became even more intense when the government somehow found an extra foreign fund. In a developing economy like Türkiye, which lacked the formal institutions that could evaluate the ability of debtors to pay the credit back, it was almost impossible for many small businesses to obtain credit. Banks had strict preconditions like co-signers, mortgages, and material compensation. During the 1940s and 50s, they experimented with offering credit to groups of artisans, with one artisan serving as guarantor for another (Karaomerlioglu & Balıkcı, 2013: 189). A few other measures were tried in following years, but getting money back from debtors remained a big problem for banks (Sanayi Tarihi Uzerine Roportajlar, Uretenlerin Oykusu 2017: 77) Therefore, banks offered credit to large capitalists such as Koc, Sabancı, and Eczacıbaşı, as they found it less risky, while other businesses sought to strengthen their personal relations with banks by sending gifts and organizing social events in order to raise their reputation and credibility. Thus business before globalization in Türkiye was largely conducted among people who knew each other or shared the same social circles in the absence of the institutions facilitating information flow among strangers.

In addition to gaining some credit, Turkish firms had long sought to establish partnerships with foreign companies. Especially during the 1960s and 1970s, import substitution industrialization policies provided many advantages to domestic firms if they could produce the formerly imported goods within the country. But doing so required a certain technological expertise and capital which many Turkish companies did not have. To compensate, Turkish businesses tried to persuade foreign companies like Ford, General Motors, and Tesla to forge partnerships. In the mid-20th-century environment, this was possible primarily through

personal relationships, and therefore the big capitalists of Türkiye invested heavily to expand their connections. In his memoir, Vehbi Koc, one of Türkiye’s most prominent entrepreneurs, wrote that he often traveled to Istanbul to meet big, and especially non-Muslim merchants who had strong ties to global markets (Kirac, 1995: 35). And Koc always had warm relations with government officials who were instrumental not only in helping him do business with the state or access cheap credit from state banks but also to have a guarantor to their investments they could do with the foreign companies. In his partnership with international firms, Koc managed relations with the government to ensure certain privileges and arranged the transportation and market channels of the product in the domestic market while foreign companies were expected to “provide the know-how, material capital and continuous flow of the intermediate goods.” (Nahum, 1988: 85). Koc cites a personal letter he received from Prime Minister Adnan Menderes promising government support for a future partnership with Koc, as playing a considerable role in Ford Motor Company's decision to invest in Türkiye (Nahum, 1988: 89). What Koc and others suggest about business life in Türkiye during the 1950s and 1960s is that entrepreneurs were mainly responsible for organizing the relationships and image of their company rather than production.¹⁰

While business partnerships in Türkiye was mainly based on personal relations before the 1990s, Veblenian symbols also played a role, especially in forming relations within the country. For example, demonstrating a commitment to the values of the new republic and its ideology, Kemalism, was the most critical component of the “symbolic capital” of Turkish businessmen (Behar, 2012: 76). The commitment to early Republican values served as a sign of the social background of the businessmen, which was the ultimate determinant for the state when deciding with whom to do business prior to the conservative AKP government. In addition, possessing a good education and advanced degrees, especially from prestigious Western universities, helped facilitate contact with government officials, probably because of the positive image of Western countries in Türkiye during those decades (Bugra, 1997: 99-100). Thus signals can advertise the potential for a partnership indirectly, a point emphasized by Veblen in his writing on conspicuous consumption. That is, while having Western values says nothing directly about, say, the competitiveness or reliability of a firm, it is assumed that these symbols are a proxy for ability in business life. And the meaning of these value-loaded symbols is socially determined and can change very rapidly.

In addition to these value-laden symbols, other signals provided by certain institutions could also be demanded. For example, Asim Kocabiyik, another important businessman of the time, recalled that the Turkish Industrial Development Bank once requested that his company obtain a feasibility report from a state institution before it would grant a line of credit. The report, which cost 15,000 USD (which the firm could not afford), would persuade the bank that the credit would be used for a well-planned investment. But beyond the “hard facts” the report would provide, its considerable cost and the fact that it came from a “state institution” would also serve as a signal of the firm’s wealth and credibility (Kocabiyik, 2004: 132).

¹⁰ Maybe this can explain why the social background of the most successful entrepreneurs in Türkiye mainly was not related to artisanship which is defined with a deep interest in the production process but to trade. Contrary to Greece and Pakistan, a transition from small industrialists or craftsmanship to big industrialists is nearly non-existence (Soral, 1974: 41).

While the various forms of signals, such as cost, symbolic meaning, or hard facts, are essential, the means of transmitting them is also critical. More precisely, as Ayse Bugra stated, any hard information about the market, like a new investment opportunity, partnership potential, etc., came not through the impersonal channels of the price mechanism, as argued by Hayek, but from the advice of state officials, (Bugra, 1997: 267) or any other reliable institution or person. And as we saw above, this kind of information flow between state officials and businessmen is possible only through personal contact (e.g., via social gatherings) and signals. Bugra, rightfully, thinks that this is a real counterargument to the assumptions of mainstream economics about information. Secondly, Türkiye observed the emergence of business associations during the 1980s whose primary purpose was not to influence public policy but to expand business networks both in Türkiye and other countries. MUSIAD, one of the most influential of these associations, strengthened ties among its members by emphasizing common values (conservatism) and organizing social gatherings like picnics, breakfasts, and so on. The presidents of MUSIAD thought that this collective spirit could be used to establish economic ties with Middle Eastern countries whose businessmen had similar values. As one of its former presidents, Erol Yarar, remarked at a conference, MUSIAD was established to open up the “introvert” industrialists of Türkiye, to collect information related to production technology and global markets, and to solve potential problems in his relations with other industrialists. To do so, the association organized trips to other countries and encouraged its members to attend trade fairs to meet potential partners face-to-face (Ozdemir, 2006: 171).

7. Relations with Third Parties and Auditing

After the Turkish economy's integration into the global economy, partnerships between strangers became more common, and face-to-face interactions were no longer sufficient to establish them. Therefore, entrepreneurs undertook a new role in the new era, which was pursuing status and reputation, as Veblen observed in 19th-century America. Rather than involving themselves in the managerial tasks of their companies and interacting with their immediate social circles¹¹, entrepreneurs after the 1980s in Türkiye were mainly busy differentiating themselves by disclosing their conspicuous leisure and lifestyle (Bali, 2002). Similarly, the increase in corporate social responsibility spending or investment in sports clubs in the same period was another way to signal the quality of companies indirectly, which can be analyzed with the costly signaling concept. In addition to these methods, accounting and auditing also became a signaling institution and played an important role in facilitating the division of labor among strangers, as we have argued throughout this paper. Starting in the 1980s but especially after the 2000s, with the change in the economic context, the functions of accounting and finance underwent a considerable transformation that has been experienced in different periods in the West. Before the 1980s in Türkiye, accounting and financial reporting mainly recorded past transactions and informed the government about the activities of the business. Interviewee 3 stated, all financial reporting activities were tax- and state-centered, and the main focus was on tracking the past. Another function of accounting

¹¹ As one of us shows elsewhere, the pictures of and interviews with Turkish businessmen during the 1950s and 1960s described them as “inventors” and heavily involved in production issues (Emre Balıkci, 2014).

that also persists today was assuring the rational use and allocation of resources, as defined by Max Weber and Werner Sombart. During these years, financial reporting and accounting were tools for rational management, instruments for summarizing past performance in order to shape and predict future practices. Additionally, there were no incentives to disclose this financial summary to potential partners outside the firm. In other words, these tools were not initially used to represent unobservable qualities of firms and entrepreneurs, including their possible performance in the future, which is an essential input for partnership decisions. But as firms became more dependent on partnerships with other players, these inputs became vital, and accounting and financial reports took on a new purpose. To put it differently, financial reports in the new era were prepared mainly to increase the credibility and reputation of the firms and entrepreneurs rather than to find past mistakes in the reporting process (Heang & Azham: 2008, 5). Actually, as Jonathan Barron Baskin has noted with respect to Britain and the US, only after this evolution in accounting and other signaling mechanisms could the economy in Türkiye progress from personal to arm's-length transactions, a process that continues to intensify today with increasing globalization (Baskin, 1988: 201).

There are not many sources about the history of this transformation and auditing in Türkiye. But according to our interviewees and limited sources on the subject, auditing and reports for third parties were nearly nonexistent in Türkiye before the 1980s. These kinds of services were so unknown in Türkiye that even payments to international auditing firms were not defined as an expenditure item in the national accounting system, which made their activities in the country impossible. Laws enabling the activities of auditing firms were first enacted in 1987 and were elaborated step by step until 2006. The Association of Independent Auditors was founded in 1987 and pushed the government to determine and update auditing standards in Türkiye. The industry leaders known as the Big Four (Deloitte, Ernest & Young, PricewaterhouseCoopers, and Klynveld Peat Marwick Goerdeler [KPMG]), opened their offices in the early 1980s¹² and became very popular during the 2000s. The positive correlation between the demand for auditing and the intensity of globalization is striking. Today, there are 84 auditing firms at the national and international levels recognized by the government.

Another aspect that should be emphasized about auditing is that it solves the information asymmetry problem, which refers to a situation when one party in the transaction has more information than the other. Asymmetric information is usually referred to as an internal problem between the shareholders and managers, but in fact, it exists in all kinds of division of labor and inter-firm relations, as long as some tasks are also delegated to another firm by a principal firm. It is assumed that accounting solved this problem by disclosing more and more financial data to the principals. Although auditing reports have become more extensive and inclusive in the 21st century, they still cannot provide perfect information about the past and potential success of the firm in the future. Interviewee 3 cited many barriers to perfect information in financial reports: ideally, they should be completed several times a year, which is not always feasible; it is difficult for firms to share all their financial information in the desired format, and sometimes the information is manipulated; and it is impossible to measure, analyze, and summarize all financial data, “as there are millions of [pieces]”. Even if

¹² Deloitte in 1986, Ernest & Young in 1983, PricewaterhouseCoopers in 1981, and KPMG in 1982.

Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

financial reports could give a perfect picture of the firms' past and future, it would be impossible for their readers to absorb every detail.¹³

It is important to underscore that auditing reports convey more than strictly financial information. That is, they include some “hard facts,” which helps to solve the asymmetric information problem to some extent, but at the same time, they have a symbolic meaning that says something about what has *not* been included. This is what makes auditing reports a signaling instrument. They provide a shortcut to the financial as well as nonfinancial information necessary to make sound business decisions.

The most obvious example is the positive impression generated by a report published by one of the Big Four on a firm being evaluated for a possible partnership. Interviewee 1 and Interviewee 4 claimed that even if a Big Four company performed the same job as a small, local auditing company, its report would give a positive signal independent from the content of the report itself. This can be explained partly by the reliability of the service they provide. (Namely, one can trust in the information in the report.) But at the same time, a firm that chooses to buy the auditing service from a Big Four company is assumed “to be disciplined, well-managed and [to] ha[ve] a particular investment scale.” The impact of this choice can be so significant, especially on international firms, that interviewee 4 compared it to a passport or visa that enables a company to do business in global markets. According to the same interviewee, one international company that asked for its Turkish partner's financial data even canceled its request after learning that the firm is audited by Deloitte.

In seeking to explain the reasons for the “better reputation” one can acquire thanks to the reports prepared by Big Four companies, we should consider that these firms' services are considerably more expensive. This tells something about the firms working with Big Four companies: They are willing to pay these costs in order to demonstrate their financial strength and they see this as an important investment that proves that the firm has long-term plans and is managed by a farsighted vision.

Analyzing this indirect, symbolic meaning of information and disclosing it in business life, Martha Feldman and James G. March note that firms continue to collect information at a great cost even if the information has no direct bearing on the decision-making process. In their article, they showed that the information collected in various ways is most of the time unrelated, untimely, or hard to process. But still, information is helpful in that it signals that firms collecting it are “good decision-makers.” After calling this practice “conspicuous consumption of information,” Feldman and March state, “Even if information contributes nothing directly to the quality of decisions, better decision-makers would invest more in information, and decision-maker quality could be estimated accurately by monitoring information practice” (Feldman & March, 1981). Following the terminology of Veblen and Ayres, the authors call this the “symbolic function” of information. As we define auditing as an information and signaling instrument, we think this perspective can also be applied to it.

¹³ This last statement of our interviewees is in line with what Kahneman taught us: People lack the necessary cognitive capacities to process all the information they have.



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

A few examples show how information represents more than its content. Baskin, focusing on the development of corporate finance markets in the US and Britain, observed that some critical pieces of data became representative of others that were difficult to collect and observe but still crucial for investors. For example, the deepening of financial markets in the US resulted in steady or increasing dividends. Accepting that they would never be able to collect all of the data relevant to the health of a company, investors perceived the dividend “as an informative and trustable symbol.” As a result, to raise capital in financial markets, managers prioritize declaring dividends rather than improving what these dividends represent. This even caused the collapse of many firms at the end of the 19th century in the US (Baskin, 1988: 234).

8. Conclusion

In this paper, we have tried to show the significant role of auditing as an information system and costly signaling instrument in economic relationships and partnerships in our modern economies. As we have seen, when the division of labor is limited to a small number of parties who knew each other closely, the flow of information flow is easy, less costly, and direct. But when the division of labor involves numerous firms/people, then face-to-face relations are not enough to guarantee the necessary information flow between parties. Under these conditions, some information and signaling instruments are needed.

Mainstream economists claim that price mechanisms are sufficient for collecting and distributing the necessary information between parties involved in the division of labor. In this way, the argument goes, partnerships could be established thanks to the indirect relationship through the market and prices anonymously. But we think that the division of labor is a social phenomenon so long as the participating parties are people. The price mechanism can inform parties about the past transactions and decisions of a firm, but it includes less information about what to expect in the future. At this point, economic agents are looking for clues to predict behavior, which explains why signaling is as vital as it is in social life. Signals help us predict the trustworthiness, abilities, and vision of other firms in economic life. We explained the signaling concepts with references to Veblen's writing on the topic itself and on finance.

We claimed that economic relations and division of labor became complicated in different countries at different moments in their economic history. In the West, this occurred first in financial markets after the separation of ownership and management. In Türkiye, this happened mainly after globalization during the 1980s. With reference to interviews with top officials of auditing companies operating in the country, we showed how financial reports are perceived and used by Turkish firms to find global partners and access global financial capital.

Veblen was critical of all economic activities that don't contribute directly to production. All the conspicuous activities which serve only to the signaling process are unproductive for him. For Veblen, accounting was also unproductive, and accountants fell under the “pecuniary employment category”. We don't share Veblen's view and think that as long as this signaling process alleviates the division of labor, it is productive, although indirectly. But the signals used in the economy really must represent the companies' health and strength. If socio-economic values overemphasize financial signals, then a shift in interest from production,



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

technology, sustainability, etc., to financial performance can undermine the performance the signals supposedly represent.

References

- Akdoğu, E. (2011). Türkiye’de 1988-2008 Dönemindeki Firma Birleşmeleri, Birleşme Dalgaları ve Genel Tablo. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (52), 137-152.
- Arrow, K. J. (1984). *The Economics of Information*. Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press.,
- Balıkci, E. (2015). Business Association as A Regulatory Institution and Its Relation with Nationstate: The Case of Gaziantep and Nicosia. *The 2015 Wei International Academic Conference Proceedings*, Vienna Austria.
- Balıkci, E. (2014). Girişimciliğin Farklı Yüzleri: 1950 ve 1980’lerde Türkiye’de Değişen İşadamlı Davranışları. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 272-295.
- Bali, R. (2002). *Tarz-ı Hayattan Life Style: Yeni Seçkinler, Yeni Mekanlar, Yeni Yaşamlar*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Baskin, J. B. (1988). The Development of Corporate Financial Markets in Britain and The United States, 1600–1914: Overcoming Asymmetric Information. *Business History Review*, 62(2), 199-237.
- Behar, D. (2012). Türk Burjuvazisinin Üçüncü Kuşadı. *Birikim*, 278-279, 73-89.
- Buğra, A. (1997). *Devlet ve İş adamları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Buğra, A. & Savaşkan O. (2015). *Türkiye’de Yeni Kapitalizm; Siyaset, Din ve İş Dünyası*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Camic, C. (2020). *Veblen*. Boston: Harvard University Press.
- Dasgupta, P. (2007). *Economics: A Very Short Introduction*. Newyork: Oxford.
- Davanzati, G. F. & Pacella A. (2014). Thorstein Veblen on Credit and Economic Crises. *Cambridge Journal of Economics*, 38(5), 1043-1061.
- Dolfsma, W. (2019). Institutionalized Communication in Markets and Firms. *Journal of Economic Issues*, 53(2), 341-348.
- Durkheim, É. (1949). *The Division of Labor in Society*. George Simpson (Trans.). Free Press.
- Evans, L. (2003). Auditing and Audit Firms in Germany Before 1931. *Accounting Historians*, 30(2), 29-65.
- Feldman, M. S. & March, J. G. (1981). Information in Organizations as Signal and Symbol. *Administrative Science Quarterly*, 171-186.
- Ganley, W. T. (2004). The Theory of Business Enterprise and Veblen’s Neglected Theory of Corporation Finance. *Journal of Economic Issues*, 38(2), 397-403.



- Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653
-
- Habermas, J. (1991). *The Structural Transformation of The Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society*. Cambridge: MIT Press.
- Hayek, F. A. (1998). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. London: Routledge Press.
- Herrigel, G. (1995). *Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- https://www.theglobaleconomy.com/turkey/stock_market_capitalization_dollars/ (Accessed 24 July 2021).
- <https://data.worldbank.org/indicator/bx.klt.dinv.wd.gd.zs?end=2019&locations=tr&start=1970&view=chart> (Accessed 24 August 2021).
- <https://www.hmb.gov.tr/duyuru/30-eylul-2020-tarihi-itibariyla-turkiye-brut-ve-net-dis-borc-stoku> (Accessed 21 August 2021).
- Hunt, E. K. & Mark L. (2015). History of Economic Thought. *A Critical Perspective*. Routledge: 327-331.
- Karaomerlioğlu, A. & Balıkci, E. (2013). The ‘Forgotten’ People: Turkey’s Artisans in the 1950s. *British Journal of Middle Eastern Studies*, 40(2), 183-204.
- Kıraç, C. (1995). *Anılarımla Patronum: Vehbi Koç*. İstanbul: Milliyet Yayınları.
- Kocabıyık, A. (2004). *Tazlar Köyünden Borusan’a*. İstanbul: Doğan Kitap.
- Kepenek, Y. (2012). *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Marshall, A. (2009). *Principles of Economics: Unabridged Eighth Edition*. New York: Cosimo.
- Martha S. F. & James G. M. (1981). Information In Organizations as Signal and Symbol. *Administrative Science Quarterly*, 26(2), 174-179.
- Nahum, B. (1988). *Koç'ta 44 Yılım: Bir Otomotiv Sanayii Kuruluyor*. İstanbul: Milliyet Yayınları
- Ozatay, F. & Guven S. (2002). Financial Liberalization in Turkey: Why The Impact on Growth Was Limited?. *Emerging Markets Finance & Trade*, 38(5), 6-22.
- Özdemir. Ş. (2006). *MÜSİAD: Anadolu Sermayesinin Dönüşümü ve Türk Modernleşmesinin Derinleşmesi*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Rutherford, M. (1981). Clarence Ayres and The Instrumental Theory of Value. *Journal of Economic Issues*, 15(3), 657-673.
- Saad, G. (2003). *Evolution and Political Marketing*. A. Somit & S. Peterson (Ed.), *Human Nature and Public Policy: An Evolutionary Approach* (121-138). London: Palgrave Macmillan.
- Soral, E. (1974). *Özel Kesimde Türk Müteşebbisleri*. Ankara: Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi.
- Sun, G. Z. (2005). *Readings in the Economics of the Division of Labor: The Classical Tradition* (Vol. 2). World Scientific.
- Teck-Heang L. & Azham A. (2008). The Evolution of Auditing: An Analysis of The Historical Development. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 4(12).



Daloğlu, P. & Balıkçı, E. (2023). The Challenge of “Doing Business with Strangers”: Audit Reports as a “Signaling Instrument”. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1239-1258. Doi: 10.25295/fsecon.1197653

<https://www.researchgate.net/profile/Azham-Md-Ali/publication/339251518/The-Evolution-Of-Auditing-An-Analysis-Of-The-Historical-Development/links/5e45ec9f458515072d9a7bfb/The-Evolution-Of-Auditing-An-Analysis-Of-The-Historical-Development.pdf>

Tiger, L. (1979). *Optimism: The Biology of Hope*. New York: Simon & Schuster.

Tilman, R. (2006). Colin Campbell on Thorstein Veblen on Conspicuous Consumption. *Journal of Economic*, 40(1), 97-112.

Veblen, T. (1908). On The Nature of Capital. *Journal of Economics*, 22(4), 517-542.

Veblen, T. (1901). Industrial and Pecuniary Employments. *Publications of the American Economic Association*, 3(2), 190-235.

Yenturk, N. (2005). *Körlerin Yürüyüşü; Türkiye Ekonomisi ve 1990 Sonrası Krizler*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

Etik Beyanı: Araştırmanın etik uygunluk onayı Hacettepe Üniversitesi Girişimsel Olmayan Klinik Araştırmalar Etik Kurulu’ndan (Karar No: 2021/07-53, Tarih: 30 Mart 2021) alınmıştır. Ayrıca, yazarlar çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara uyulduğunu beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir

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’dir.

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 approval of the ethic protocol of study has been taken by Non-Interventional Clinical Researches Ethics Board of Hacettepe University (Decision No: 2021/07-53, Date: March 30, 2021). In addition, 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; (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.



Research Article/Araştırma Makalesi

Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği^{1,2}

Performance Management in Local Government Expenditures: Examples of 30 Local Governments of Provinces with Metropolitan Status

Recep ÇINKILIÇ³, Atilla Ahmet UĞUR⁴

Öz

Geleneksel kamu mali yönetimi çerçevesinde artan kamu harcamaları; büyük, uygulaması zor ve verimsiz devlet bütçesi halini almıştır. Kamusal ihtiyaçlara cevap veremeyen mali durum için ülkeler çeşitli önlemler almıştır. 1980'li yıllardan itibaren ülkeler, mali yapılarına kendi yapısal durumlarına göre reform uygulayarak gerekli yasal düzenlemeler desteğinde kamu harcamalarını kontrol altına alıp ekonomik, etkin, verimli ve performans esaslı bütçeleme kriterlerine uygun bütçe yönetim sistemi oluşturma konusuna ağırlık vermiştir. Çalışmada, yerel yönetimlerin harcamalarının PEB sistemi bağlamında performans kriterlerine uyup uymadığı test edilmiştir. Türkiye'de büyükşehir belediyesi bulunan illerde yerel yönetimlerin harcamaları 2007-2021 yılları için Census X-13 yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmış çeyreklik dönemler halinde panel veri analizi kullanılarak FMOLS yöntemiyle analiz edilmiştir. Ayrıca Dumitrescu-Hurlin nedensellik yaklaşımıyla faktörler arası ilişki incelenmiştir. Çalışmanın sonucunda, yerel yönetimlerde harcamaların; performans esaslı bütçeleme kriterlerine göre değil, enflasyon, borçlanma, merkezi bütçeden alınan paya, seçim ekonomisine ve iktidar gücüne göre belirlendiği anlaşılmış ve 5018 sayılı Kanun'la getirilen stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporlarının bütçeye ilişkilerinin zayıf olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Jel Kodları: C33, H70, H72

Anahtar Kelimeler: Yerel Yönetim, Kamu Harcaması, Performans

¹ Bu çalışma Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat anabilim dalında kabul edilen, "Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi" isimli doktora tezinden türetilmiştir.

² Bu çalışma Gaziantep Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Komisyonu tarafından desteklenmiştir.

³ Doktora Öğrencisi, Gaziantep Üniversitesi, rcpcinkilic@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0055-6714

⁴ Prof. Dr. Gaziantep Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, augur@gantep.edu.tr, ORCID: 0000-0003-1597-0272



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

Abstract

Increasing public expenditures within the framework of traditional public financial management; have become large, difficult to implement and inefficient state budgets. Countries have taken various measures for the financial situation that cannot meet public needs. Since the 1980s, countries have focused on creating economic, efficient, effective and performance-based budgeting management systems by implementing reforms according to their own financial structures and structural conditions, by controlling public expenditures with the support of necessary legal regulations. In the study, it has been tested whether the expenditures of local governments comply with the performance criteria in the context of the PEB system. Expenditures of local governments in provinces with metropolitan municipalities in Turkey have been analyzed by the FMOLS method using seasonally adjusted quarterly panel data analysis with the Census X-13 method for the years 2007-2021. In addition, the relationship between factors has been examined with the Dumitrescu-Hurlin causality approach. As a result of the study, it has been understood that the expenditures in local governments are determined not according to performance-based budgeting criteria, but according to inflation, borrowing, share from the central budget, election economy and power of power and it has been concluded that the strategic plan, performance program and activity reports brought by the Law No. 5018 have weak relations with the budget.

Jel Codes: C33, H70, H72

Keywords: Local Government, Public Expenditure, Performance

1. Giriş

New York Borsası'nın çökmesiyle ABD'de ortaya çıkan bütün Avrupa'ya ve diğer ülkelere yayılan 1929 Ekonomik Buhranı, üretim daralması ve buna bağlı işsizlik gibi sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu dönemde etkili olan Klasik iktisadi doktrin, ekonomik sorunlara çözüm getirememiş ve itibarını kaybetmeye başlamıştır. Çeşitli eleştirilere maruz kalan Klasik anlayışa karşılık istihdam, faiz ve para gibi konulara devletin müdahale etmesi gerektiğini savunan Keynesyen politikalar etkinlik kazanmıştır. 1939-1945 yıllarında yaşanan II. Dünya Savaşı'ndan çıkan devletler, savaşın yıkıcı etkisini gidermek, ekonomilerini bir an önce düzeltebilmek, uygun kaynak tahsisini, ekonominin istikrarını ve adil gelir dağılımını sağlayabilmek gibi nedenlerle müdahaleci devlet anlayışını benimsemişlerdir. 1960'lı yıllara gelindiğinde refah devleti yaklaşımının kamu harcamalarında hâkim olması, halkın da talebiyle, sürekli artan devletin faaliyet alanını daha da genişletmiş; eğitim, sağlık, sosyal hizmetler, çevre, bankacılık, tarım gibi alanlarda sübvansiyon yapmak, finansman sağlamak hatta bizzat üretimde bulunmak gibi regülasyonlar yapılmasına yol açmıştır. Artan kamu harcamaları, giderek bütçe üzerinde yük oluşturmaya başlamış daha sonra da yapılan harcamaların finansmanının sağlanması daha zor hale gelmiştir.

1970'li yıllarda yaşanan mali krizler, kamu mali yönetimini oldukça zor durumda bırakmıştır. Artan kamu borçları sürdürülemez hale gelmiş kamu hizmetlerinin niteliği ile devletin ekonomik rolü sorgulanmaya başlanmıştır. Artan kamu harcamalarına rağmen kamu hizmetlerinin yetersiz hissedilmesi, kamu harcamalarının etkinliğini sorgulatmış ve devletin harcama performansı üzerine araştırmalar başlamıştır. 1949 Hoover Komisyonu ile kamu bütçesinde performans kriterlerinin belirlenmesi hususu ilk defa; 1990'lı yıllarda tekrar gündeme gelmiştir. Günümüzde gelişmekte olan ülkeler dahil çoğu ülkede modern, sistemli, verimli ve etkin bir bütçe sistemi geliştirilmektedir.

Çelebi (1992), 1970'li yıllarda yaşanan krizler neticesinde Kamu Tercih Teorisinin, piyasaya yapılan hükümet müdahalelerinin başka ekonomik sorunlara yol açtığını belirtmiştir. Yazar, Kamu Tercih Teorisinin; işsizlik, büyüme hızı düşüklüğü ve enflasyon gibi sorunların giderek büyüdüğünü ve ülkelerin ciddi sorunlar yaşadığını ortaya koymuştur. Yaşanan ekonomik sorunların kaynağı olarak kamu kesiminin gereğinden fazla büyümesi gösterildiğini belirten yazar, Keynesyen politikalara ve devlet müdahalelerine eleştiriler başladığına dikkat çekmiştir (Çelebi, 1992: 105). Buchanan (1984), Downs (1957), Nordhaus (1975) ve Tullock (1959) gibi Kamu Tercih Teorisyenleri, ekonomik analizlerde ihmal edilen, israfa ve kamu harcamalarının artışına neden olduğu belirtilen seçmen, bürokrat ve politikacı davranışlarının önemine vurgu yaparak iktisadi analizlerde yer alması gerektiğini savunmuşlardır.

Piyasa ve devlet müdahalesi arasında geçen tartışmalara Dünya Bankası (World Bank) (1997) ve Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (1997), raporlar yayımlayarak piyasayı destekleyici ve tamamlayıcı devlet anlayışını önererek kapsayıcı bir çözüm sunmuştur. Bu anlamda etkin, etkili ve ekonomik bir bütçe yönetimi eşliğinde vatandaş odaklı, kaliteli hizmet üreten, en az girdiyle en fazla çıktıya ulaşan şeffaf, katılımcı ve hesap verilebilir kamu yönetimi yaklaşımı öne çıkmıştır (Saygılıoğlu & Arı, 2002: 30-32). Yeni Kamu Mali Yönetimi adı altında ortaya atılan reformlar, devletin küçülmesi, rekabetçi ortamın yaratılması, şeffaf ve hesap verilebilir bir yönetimin oluşturulması, performans odaklı bütçe



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

sisteminin benimsenmesi şeklinde somutlaştırılmıştır (World Bank, 1997; OECD, 1997). Uygulamada öncelikle ABD ve İngiltere olmak üzere Avrupa ülkeleri ve diğer ülkeler kendi özgün durumlarına göre Yeni Kamu Mali Yönetimi reformlarını gerçekleştirmektedir (Yılmaz, 2001).

Türkiye, performans esaslı bütçe temelinde mali yönetimde reforma 2003 yılında 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile başlangıç yapmıştır. Bu kanuna göre, performans esaslı bütçeleme sistemine geçilmiş kamu harcamaları stratejik plan, performans programı, faaliyet raporu ve denetim gibi argümanlarla kontrol altına alınarak bütçede etkinlik, etkililik, ekonomiklik ve verimlilik ilkeleri sağlanmaya çalışılmıştır (Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 2003). Literatür incelendiğinde Kerman, Altan & Öztöp (2012), Karasu & Demir (2012), Arıkboğa (2022) ve Sağlık (2016) çalışmalarında 5018 sayılı Kanun'la varılmak istenen sonuçları değerlendirmiş ve beklendiği kadar başarı elde edilemediğini belirtmiştir. Çalışmalarda, bu durumun nedeni olarak bütçe ile stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporu ilişkisinin kurulamaması, bütçe oluşturma sürecinde katılımıcılığın sağlanamaması, bütçe sürecinin bir kişi ya da birim sorumluluğunda bırakılması, performans ölçüm sistemi geliştirilememesi gibi hususlar gösterilmiştir.

Yerel yönetimlerin yapmış olduğu harcamalarla kaynak dağılımına ve kaynak kullanıma etkisi, yerel yönetimlerin regülasyon politikalarından biridir. Artan kamu harcamalarının kontrol altına alınması, kaynak kullanımında etkinliğin sağlanması, devletin küçültülmesi ve etkili hizmet sunumunu sağlamak için ortaya atılan Yeni Kamu Mali Yönetimi anlayışı, sonuç odaklı performans esaslı bütçeleme sistemleriyle uygulamaya geçmektedir. ABD ve AB ülkelerinde uygulamaya konulan performans esaslı bütçeleme sistemleri, artan kamu açıklarına çözüm vadetmektedir (Office of Management and Budget (OMB) 2008; Yılmaz & Özen, 2008). Bu çerçevede çalışmanın amacı, Türkiye'de büyükşehir statüsü olan illerin yerel yönetim harcamalarının performans esaslı bütçe sistemi kriterlerine uygunluğunu FMOLS yöntemiyle analiz etmek ve yerel yönetim harcamaları artışında hangi hususların etkili olduğu ortaya koymaktır. Araştırmada, bağımlı değişken olarak seçilen *"toplam harcama ivmesi olarak ifade edilen emek ve işgücü harcamaları hariç yerel yönetim bütçe harcamalarının verimlilik esaslarına göre belirlenmediği"* hipotezi test edilmekte ve yerel yönetim harcamaları üzerinde etkili olan faktörler ortaya konulmaya çalışılmaktadır. Maliye Bakanlığı, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB) kurumlarının yayımladığı istatistiksel bilgilerden elde edilen veriler Census X-13 yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmış panel veri analizine uygun hale getirilmiştir. Ampirik analize başlamak için önemli bir veri oluşturan serilerin durağanlığı testi LLC (Levin- Lin, Chin) panel birim kök testiyle gerçekleştirilmiştir. Seriler arası uzun dönemli ilişkileri ortaya çıkarabilmek için Pedroni, Kao ve FMOLS yöntemiyle eşbütünleşme analizi yapılmış ve test değerleri yorumlanmıştır. Buna ek olarak değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkisini ortaya koyabilmek için Dumitrescu-Hurlin nedensellik testi uygulanmış ve sonuçları yorumlanmıştır. 5018 sayılı Kanun çerçevesinde gerçekleştirilen yerel yönetim harcamalarının başarılı bir performans yönetim sistemine dönüştürülüp dönüştürülemediği değerlendirilerek, yerel yönetimlerin artan harcamalarında etkili faktörler, Cobb-Douglas üretim fonksiyonu ve Solow Artığı modeli yardımıyla ortaya konulmaya çalışılmıştır.



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

2. Literatür taraması

2.1. Performans Esaslı Bütçeleme Sistemini ABD Özelinde İnceleyen Çalışmalar

Chan (2004), aralarında bağlantı bulunan performans göstergelerinin değerlendirilmesini sağlayan dengeli skor kartı yöntemiyle (Balanced Scorecard) 132'si ABD'den, 52'si Kanada'dan toplam 184 yerel yönetimi kapsayan araştırma bir araştırma yapmıştır. Yazar araştırmasında, belediye yönetimleri tarafından performans ölçütleri belirlenmiş geçmişin finansal ölçüt ağırlıklı performansı ile geleceğin büyüme gösteren fonksiyonel performansını birleştirerek örgütün misyon ve stratejisi arasında bir bağ oluşturulduğu ortaya koymuştur.

Poister & Streib (2005), ABD Belediyelerinde, belediye yönetimlerinin genel stratejik yönetim sürecinin diğer bileşenlerini stratejik planlarına bağlayıp bağlamadığını Likert ölçekli anket yöntemiyle araştırmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, yöneticilerin büyük çoğunluğu stratejik planın kurum üzerinde pozitif etkisi olduğunu beyan etmişlerdir. Araştırmanın ortaya çıkardığı önemli bir bulgu stratejik planlamanın 20 yıldan fazla bir süredir kamu mali yönetimi reformlarının başlıca teması olmasına karşın, yerel yönetimlerin standart ve düzenli işlemleri haline henüz gelmekte olduğudur.

Kong (2005), ABD'de performans esaslı bütçeleme sisteminin yerel düzeyde kamu kurumlarında daha uygun olacağını belirtmiştir. Bu durumu, politik yoğunluk ve performans ölçütleri arasındaki ters ilişki olarak tanımlayan yazar, Federal bütçeleme özünde politik ve yıllıkken, PEB analitik ve çok yıllık tabanlıdır. PEB, bütçelemenin daha az politik olduğu ve bütçelerin nispeten kolayca çok yıllık oryantasyona dönüşebildiği yerel düzeyde uygulanabilir bir reform olabildiğini belirtmiştir.

2.2. Türkiye'de Performans Esaslı Bütçeleme Sistemini İnceleyen Çalışmalar

Songür (2008), stratejik plan hazırlama yükümlülüğü bulunan nüfusu 50.000'i geçen 205 belediyenin anket verilerini SPSS 16.0 versiyonlu istatistik programından yararlanarak analiz etmiştir. Yazar, çalışmaya konu belediyelerde stratejik planlarda mevzuata göre olması gereken unsurların yer almadığını belirtmiştir. Benzer konuda çalışma yapan Karasu (2012), Kayseri, Adana, İzmir, Sakarya, Samsun, Erzurum ve Diyarbakır illerinde büyükşehir belediyelerinin hazırladığı stratejik planların yetersiz olduğu bu durumun da uygulama açısından sorun yarattığı sonucuna ulaşmıştır.

Yerel yönetim birliklerinin sorunlarını araştıran Köseoğlu (2010: 94), personel rejimi ile ilgili bir düzenin sağlanamadığını, bazı kurumlarda personel fazlalığı bulunurken bazılarında personel eksikliği bulunmakta olduğunu belirtmiştir. Yazar, personel fazlalığının genellikle politik nedenlerden kaynaklandığını belirtmiştir. Çalışmada, eğitim ve yetenek anlamında da geliştirilmeyen fazla personelin, işe katkı sunmadığı, iş ve personel verimliliğini düşürdüğü bunun yanında mali kaynakların etkin kullanılmamasına yol açtığını belirtilmiştir.

Sağbaş, Çalışkan, Hazman & Erin (2011), küçük ve orta ölçekli nüfusu 50.000 altında kalan belediyeler ve il özel idarelerinin performansını ölçmüştür. Belediye performansı ölçümünde VZA yöntemiyle performans endeksi sistemini kullanan yazarlar, analizlerde il nüfusu/personel sayısı, il özel idare geliri/ il nüfusu, kırsal kesim asfalt yol oranı, yeterli içme suyu alan nüfus, il özel idaresi harcamaları/ il nüfusu gibi değişkenleri kullanarak belediyeler ve il özel idareleri



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

arasında performans kıyaslaması yapmıştır. Nüfus, personel ve harcamalar gibi değişkenler çalışmanın analizinde etkinlik göstergesi olarak kullanılmış ve yerel yönetimlerin performans analizini etkileyen faktörler olarak değerlendirilmiştir.

Karasu & Demir (2012), 16 büyükşehir belediyesinin hazırladığı stratejik planları maliyetlendirme açısından ele almış 2006-2010 stratejik planları ile 2010-2014 stratejik planları incelenmiş her bir hedef için maliyetleri belirleyip belirlemedikleri ve stratejik planlarında en az üç yıllık maliyet tahminlerini içeren tabloların mevcut olup olmadığı araştırmışlardır. Çalışmada, 5018 sayılı Kanun ve diğer mevzuatta yer alan plan-performans ilişkisinin 2006-2014 döneminde büyükşehirlerde uygulanışı açısından özellikle maliyetlendirme hususunda eksiklikler yapıldığı tespit edilmiştir.

Sağbaş & Cığırli (2019), genel olarak kamu harcamaları, reel kamu harcamaları, enflasyon ve faiz göstergeleri değişkenleriyle analiz yapmıştır. Yazarlar, Türkiye'nin 2000-2018 yılları arasında ortalama kamu harcamalarının GSYİH oranı %24,8 olarak tespit etmiş ve seçim ekonomisi politikalarından kaçınıldığının iddia edilebileceğini belirtmişlerdir. Yazarların analizlerinde değişken olarak kullandığı kamu harcamaları, enflasyon, faiz ve seçim ekonomisi değişkenlerinin yerel yönetim bütçelerinde artışı açıklayabilecek önemli değişkenler olduğu kabul edilmiştir.

2.2. Yerel Yönetim Özelinde Yapılan Çalışmalar

Filiz, Yılmaz & Yağızır (2010), Eskişehir İli merkezi ilçeleri Odunpazarı ve Tepebaşı belediyeleri ile Eskişehir Büyükşehir Belediyesi hizmet kalitesini ölçmüştür. Yazarlar, vatandaş algısı, istek ve beklentilerini esas alınarak yapılan çalışmada SERVQUAL metodu ile analiz yapmıştır. Yazarlar, analiz sonucunda büyükşehir belediyesinin kültürel ve fiziksel anlamda hizmet algısı, diğer belediyelere göre beklentilerinin üzerinde çıktığını tespit etmişlerdir. Ancak haberleşme ve iletişim konusunda iyileştirmeye gitmesi gerektiği özellikle şikayetlere çözüm üretme kapasitesinin geliştirilmesi gerektiği sonucuna ulaşmışlardır. Yine analiz sonuçlarında, Odunpazarı ve Tepebaşı belediyelerinin temizlik hususunda ön plana çıktıkları anlaşılmış, Eskişehirli vatandaşların sorumluluk boyutuna verdikleri önem ortaya çıkarılmıştır.

Çoşkun & Şekercioğlu (2011), İzmir ili sınırlarında bulunan 30 ilçe belediyesinin personelin performans durumunu değerlendirebilmek için anket yöntemiyle ve SPSS analizi yapmıştır. Yazarlar, anket sonuçlarından ve diğer görüşmelerden sicil sisteminin yeterli bir insan kaynakları yönetimi sunmadığını buna bağlı olarak belediye personelinin etkin bir şekilde hizmet üretmediğini tespit etmişlerdir. Çalışmada, memur, işçi ve sözleşmeli personelin performans sistemine dahil edilmesinin hizmet kalitesi ve bireysel performans açısından önemli olduğu belirtilmiş gün geçtikçe sözleşmeli ve işçi personel sayısının artmasının bu alanda performansa dayalı bir yönetim sistemini zorunlu hale getirdiği ortaya konulmuştur.

Kerman ve diğerleri (2012), İstanbul, Ankara ve İzmir İli Büyükşehir Belediyeleri ile İl Özel İdarelerinin 2010-2014 dönemi stratejik planlarını yasal mevzuat çerçevesinde 50 kritere göre değerlendirmeye tabi tutmuşlardır. Yazarlar, stratejik planların %50'lik kısmında faaliyetlerin maliyetleri ile yıllık ve beş yıllık maliyetlerin belirlenmemiş olduğunu tespit etmiştir. Yazarlar, izleme ve değerlendirme bölümünün eksikliğinin, amaç ve hedeflere yönelmede yapılan faaliyetlerin başarısı ve sorumlusu hakkında eksik bilgiye aynı zamanda performans göstergesi



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

ile ilgili verilerin gerçeği yansıtmamasına neden olduğunu belirtmiştir. Aynı belediyeler hakkında Arıkboğa (2022), performans esaslı bütçeleme uygulamasını 2015-2019 yıllarını kapsayan stratejik planlar, performans programları ve faaliyet raporları mevzuat ve literatür kapsamında belirlenen kriterler doğrultusunda analiz etmiştir. Sonuçta yazar, uygulamada stratejik planlamada kaynak tahmini ve maliyetlendirme hususunda sorunlar olduğunu, performans programlarında yer alan hedeflerde belirtilen kaynak ihtiyacı ile gerçekleştirilen harcamalar arasında geliştirilmeye muhtaç alanların bulunduğunu tespit etmiş uygulamanın geliştirilmesi için tavsiyelerde bulunmuştur.

Sağlık (2016), Bursa Büyükşehir Belediyesinin 2010-2014 dönemi stratejik planı, performans programı ve faaliyet raporlarını inceleyerek hedeflerin gerçekleşme yüzdelerini tespit etmiştir. Stratejik planda yer verilen 13 adet hedefin tamamının gerçekleştirilemediğini belirten yazar, faaliyet raporlarında çelişkili bilgiler olduğunu belirterek Bursa Büyükşehir Belediyesinin stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporu belgelerinde uyumsuzluk olduğunu ortaya koymuştur.

2.3. Kamu Harcamaları Büyüklüğü İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Tülümce & Yavuz (2019), GSMH içinde kamu harcamalarının büyüklüğüyle ölçülen kamu kesimi büyüklüğü baz alınarak Tanzi ve Schuknecht modellemesi temelinde ARAS yöntemiyle kamu harcamalarının performans değerlendirmesini yapmıştır. Yazarlar, kamu harcamalarını girdi; insani gelişim endeksi, Gini katsayısı, yönetim, büyüme, işsizlik ve enflasyon gibi değişkenleri çıktı olarak kullanmıştır. Çalışmada GSMH içinde harcama payı küçük olan İrlanda ve Birleşik Krallığın GSMH içinde harcama payı orta büyüklükte olan Yunanistan, İspanya, Portekiz gibi ülkelere nazaran daha yüksek performans gösterdiği tespit edilmiştir. Çalışmanın analizinde kullanılan değişkenlerin yerel yönetim harcama performansı açısından da önemli olduğu değerlendirilmiştir.

Soylu (1997), kamunun en önemli problemlerinden birinin kamu açığı olduğunu, bu açıkları da iç borç, dış borç ve senyoraj geliri ile finanse etmeye çalıştığı belirtilmektedir. 1981 ile 1994 yılları arası incelenen çalışmada para basılarak finanse edilen açıklardaki %10 büyüme enflasyonu %5,5 arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada hesaplanan optimal enflasyon oranına göre geliri en çok artıran enflasyon oranı %83,33 olarak bulunmuş bunun da aylık ortalama 6,9 civarında enflasyona tekabül ettiği belirtilmiştir. 1997 yılında yazılan eserde devletin senyoraj gelirlerinin vergi gelirlerinin %20-30 kısmını oluşturması bu gelirden kolay kolay vazgeçilemeyeceğini göstermektedir. Çalışmada, kamu harcamalarında önemli bir yer tuttuğu belirtilen enflasyon, yerel yönetim harcamalarını da etkileyebilecek bir değişken olarak kabul edilmiştir.

2.4. Seçim Ekonomisini ve Kayırmacılığı Konu Alan Çalışmalar

Özel (2021: 74-76), demokratik ilkeler doğrultusunda seçimle iktidarın belirlendiği ülkelerde siyasi kitle oluşturmak, mevcut kitleyi artırmak ve iktidarını sürdürmek amacıyla kamu kaynaklarının benzer siyasi kimliğe sahip kitlelere doğrudan merkezi idare ya da merkezi idare koordinasyonunda, siyasi parti, iktidara yakın STK ve yerel yönetim aracılığıyla aktarılması hususunun "siyasi kayırmacılık" olarak değerlendirildiğini belirtmektedir. Yazar, siyasi kayırmacılığın siyasi konjonktürde farklı formlarda bulunabildiğini, son dönemlerde iktidarı

elinde bulunduranların ihale yöntemiyle veya benzer yöntemlerle kendi çıkarına hizmet eden gruplara sermaye kayırmacılığı yöntemiyle kaynak aktarmasını, kendi siyasi görüşüne yakın çevrelere kamu kaynağı aktarmasını siyasi kayırmacılık olarak ortaya koymaktadır.

Gürakar (2019: 168), Kamu İhale Kanunu'nda 2003 yılından 2019 yılına kadar 200'den fazla değişiklik yapıldığını, bu durumun iktidarın seçmen kitlesini genişletmek ve birleştirmek amacıyla gerçekleştirdiğini belirtmektedir. Yazar, seçmen davranışını etkileyebilmek ve yerel seçimlerde de iktidarın seçim galibiyetini artırmak için yönetim çatısı altında iş ortaklıklarıyla kamusal hizmetlerin yerine getirilmesinde iktidarın kazandığı belediyelerin ve belediyelerle iş birliği içindeki iktidara yakın sermaye çevrelerinin aktif rol aldığını belirtmektedir. Sonuç olarak çalışmada kayırmacılığın kamu harcamalarını artırdığını ve rekabet düzeyini azalttığını belirtilmiştir.

Meydan, Büyükbodur & Bulut (2016: 4-7), İstanbul Büyükşehir Belediyesi faaliyet raporları verilerini değerlendirerek, yerel yönetimlerin siyasi parti, STK ve iktidar aracılığı ile sunduğu sosyal hizmetlerin eşit ve adil şekilde dağıtılmasında sorunlar oluşabildiğini belirtmişlerdir. Yazarlar, yerel yönetimlerin "klientalist (kayırmacı)" eylemlerle iktidarını sürdürebilmek adına sosyal hizmetleri araçsallaştırıp yoksulluğu kontrollü bir şekilde yönetebildiğini belirtmektedirler. Bu minvalde yazarlar, 2004, 2009 ve 2014 yerel seçimlerinde, seçime hazırlık dönemlerinde sosyal yardım tür, ulaşan kişi ve tutarı hususunda artış olduğu, seçimden sonraki yıllarda ise tür, tutar ve ulaşan kişi sayısında azalma meydana geldiğini belirtilmişlerdir.

2.5. Reform Anlamında Performans Esaslı Bütçeleme İle İlgili Yapılan Çalışmalar

Türkiye için yapılmış reform çalışmalarının analizini yapan Çeliksoy (2018: 200-203), Osmanlı ve Türkiye'de 1620-1991 döneminde yönetimin reformu anlamındaki raporlarda genel anlamda bir bütünlük, aynı konulara değinme ve tespitlerle önerilerin tekrarı görüldüğünü belirtmektedir. Yazar, bu dönemde kamu mali sistemi sorunlarının değişmediğini aynı zamanda etkili bir çözüm sistemi de getirilmediği ortaya koymaktadır. Bu yapısal sorun çözme hususunda yaşanan başarısızlığı personel politikaları açısından ele alan Acar & Akman (2019: 2013), Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine kadar geçen personel yönetim sürecini politika başarısızlığı olarak adlandırmıştır.

Mujannah, Artinah & Safriansyah (2019), performans dayalı bütçeleme sistemi ile iç kontrol sisteminin yerel yönetimlerin performans hesap verilebilirliği üzerinde etkisini ortaya çıkarmak için çoklu regresyon modelini kullanmışlardır. Banjarbaru şehri yerel yönetim memurları üzerinde yapılan anketin verileri SPSS 24.0 programı ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda bütçe planlaması, kontrol ortamı, risk değerlendirmesi, performans değerlendirmesi, bilgi ve iletişimin yerel yönetimlerin performans hesap verebilirliği üzerinde önemli bir etkisi olmadığı; bütçe uygulaması, bütçe raporlaması, kontrol faaliyetleri, izleme yerel yönetimlerin performans hesap verebilirliği üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmışlardır.

Park (2019), vatandaş katılımı ile performans bütçelemenin başarısı arasındaki ilişkiyi Uluslararası Şehir/İlçe Yönetimi Birliği (ICMA), Amerikan Topluluğu Araştırması (ACS) ve Kapsamlı Yıllık Mali Raporlardan (CAFR'ler) alınan verileri, nüfusu 2.500 ve üzeri olan 7.237 belediyeye uygulayarak analiz etmiştir. Yazar, Anket verilerini değerlendirerek vatandaş katılımının performans esaslı bütçe sistemi kullanan yerel yönetimler için çıktı ve sonuç üretme



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

açısından önemli olduğunu ve demokratik yönetim açısından bilgi edinme sürecini desteklediği sonucuna ulaşmıştır. Yazar, vatandaş katılımının performans esaslı bütçeleme sistemini kullanan yerel yönetimlerin politika üretme hususunda dış destek alma sürecini zamanla daha sistemsel hale getirilebileceğini böylelikle vatandaş odaklı şeffaf yönetimin gelişmesine katkı sunulabileceğini belirtmiştir.

Solow Artığı kullanımına ilişkin yerel yönetim harcamalarının niteliği incelenen bu çalışmada, yerel yönetim harcamaları; personel gideri, SGK ödemeleri, sermaye harcaması, mal ve hizmet alımı harcamaları, faiz giderleri ve transfer harcamalarından oluşmaktadır. Kurumların faaliyetlerine göre yapılan ekonomik sınıflandırma bu şekilde düzenlenmiştir. Yerel yönetim bütçe harcamalarında yer alan transfer harcamaları tutarı çalışmada esas alınan 59 çeyrek dönem için (2007 Q1-2021 Q3) toplam harcamaların %7,39'luk kısmına tekabül etmektedir. Toplam harcamaların %93,61'lik kısmı ise personel, sermaye, mal ve hizmet alımı ile borç faizi ödemelerine gitmektedir. Transfer harcamaları dışında kalan %93,61'lik kısmın hizmet üretmek üzere harcandığı düşünüldüğünde yerel yönetimlerin hizmet üreten bir organizasyon anlamında kabul edilebileceği ve Solow Artığı modelinin uygulanabileceği düşünülmüştür.

Çalışmada, yerel yönetimlerde performans esaslı bütçelemenin başarılı olup olmadığının testinde, yerel yönetimlerden tarafından yayımlanan ve maliyetlendirme hususunda Kerman ve diğerleri (2012), Arıkboğa (2022) ile Karasu & Demir'in (2012) eksik olarak değerlendirdiği veriler ve raporlar yerine doğrudan yerel yönetimlerin harcama verileri kullanılmıştır. Sağbaş ve diğerleri (2011), küçük ve orta ölçekli nüfusu 50.000 altında kalan belediyeler ve il özel idarelerinin performansını ölçerken gelir/ nüfus, harcama/nüfus, il nüfusu/ personel gibi değişkenlerden faydalanmıştır. Yerel yönetimlerde bulunan nüfusun değişimine göre yerel yönetimlerin hizmet sunabilmek için sahip olduğu sermaye ve personeli uygun hale getirmesi beklenmektedir. Kaliteli, vatandaş odaklı ve sürekli hizmet sunumu için çok önemli faktörler olan personel ve sermaye, çalışmada hizmet alan nüfusa bölünerek kişi başına düşen personel harcaması ve kişi başına düşen sermaye harcaması değişkenleri üretilmiştir. Buna göre nüfus artışı karşısında personel ve sermaye harcaması artmadığı durumda THİ değişkeni negatif etkilenecektir ya da tersi durum söz konusu olacaktır.

İl Özel İdarelerine ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun'da "*genel bütçe vergi gelirleri tahsilâtı toplamının yüzde 1,50'si büyükşehir dışındaki belediyelere, yüzde 4,50'si büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerine ve yüzde 0,5'i il özel idarelerine ayrılır*" şeklinde ve aynı Kanun'da "*...belediye payının; yüzde 80'lik kısmı belediyelerin nüfusuna ve yüzde 20'lik kısmı gelişmişlik endeksine göre İller Bankası tarafından belediyelere dağıtılır.*" hükmü yer almaktadır (İl Özel İdarelerine ve Belediyeler, 2008). Buna göre, yerel yönetim bütçelerine dahil olan merkezi yönetimden alınan payların %80'lik kısmı nüfus esasına göre belirlenmektedir. Çalışmada nüfus değişkeninin yerel yönetim harcamalarındaki artışı hususundaki etkisi bu anlamda değerlendirilmektedir.

Enflasyon değişkeni belediyelerin hizmet tarifelerinde, su ve kanalizasyon idarelerinin tarifelerinde ve VUK'a göre hesaplanan yeniden değerlendirme oranında etkili olduğundan yerel yönetim harcamaları üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu düşünülmektedir. Yerel yönetimlerin stratejik planlarında gelecek yıllara ait bütçe tahmini yaparken sabit katsayı kullanması da enflasyonla ilişkilendirilmiştir. Adana, Konya ve Gaziantep Büyükşehir

Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

Belediyelerinin 2014-2019 ile 2020-2024 stratejik planlarında gelecek yıl bütçeleri için 0,10-0,8 katsayıları ile bütçeyi genişlettiği yapılan saha incelemesinde tespit edilmiştir. Bu durum yerel yönetim bütçe sürecinde performans esaslılık yerine geleneksel yöntemlerin uygulandığı kanaatini doğurmuştur. Yerel yönetim harcamalarındaki bu anlamdaki artışı ortaya koyabilmek adına Enflasyon değişkeni kullanmak uygun görülmüştür.

Akce (2014: 49), Türkiye’de yerel yönetim gelirlerinin vergi dışı kısmının Avrupa ülkeleri yerel yönetimlerine göre iki kat fazla olduğunu belirtmektedir. Vergi dışı gelirlerin de önemli bir kısmını borçlanmanın oluşturduğunu ortaya koymaktadır. 1990’lı yıllarda başlatılan hazine garantili borçlanma araçları yerel yönetimler için bir çıkmazın başlangıcı haline gelmiştir. Hazine garantisiyle borçlanan belediyelerin yükümlülüklerini yerine getirmeyerek hazineyi zor durumda bırakmıştır. Bununla birlikte merkezi yönetim, belediyelerin kötü borç yönetimini kısıtlamak adına attığı adımlarda yetersiz kalmıştır. 2002 yılında yürürlüğe giren borçlanma sınırı getiren 4749 sayılı Kanun’a rağmen kanunda yer alan boşluklar nedeniyle borçlanmalar devam etmiştir. 2009 yılında belediyelerin dış borç ve yükümlülüklerinde indirimler uygulanmasına rağmen yerel yönetim borçları düşmenin aksine artış seyrine devam etmiştir. Bu hususta yerel yönetim harcamalarını arttıran faktör olarak borçlanma faizi ödemelerinin değişken olarak değerlendirilmesi uygun görülmüştür.

Yerel Yönetim harcamalarında etkili olduğu düşünülen diğer değişkenler ise İktidar partisi ile aynı partiden olan yerel yönetimlerin iktidar gücünden faydalanması ile seçime yaklaştıkça harcamaların artışı ortaya koyan seçim ekonomisidir. Özel (2021), Gürakar (2019), Meydan ve diğerlerinin (2016) çalışmalarından hareketle seçim ekonomisi ve klientalist yaklaşım değişkenlerinin toplam harcamalar üzerinde etkisi olduğu düşünüldüğünden kukla değişken olarak analizde yer verilmiştir. Bağımsız değişkenler arasında sayılan kişi başı personel harcaması ve kişi başı sermaye harcaması kurumun hizmet üretmek için kullandığı faktörlerin verimliliği ile alakalı durumu ortaya koyarken diğer bağımsız değişkenler de kamu harcamaları ivmesindeki artışı ortaya koymaktadır. Solow Artığının ayrıştırıcı özelliği çalışmada kullanılarak performans esaslı bütçeleme sistemi uygulayan yerel yönetimlerin artan harcamalarının hizmet üretiminden mi yoksa başka faktörlerden mi arttığı ortaya konulmaktadır. Bu şekilde kamu harcamalarını üzerinde performans kriteri belirlemek üzere yapılan akademik çalışmalara bir model sunmak hedeflenmiştir.

3. Veri ve Yöntem

Çalışmada, Türkiye’de ortak verileri bulunan 30 büyükşehir statüsü bulunan illerin yerel yönetimlerine ait 2007-1Q ile 2021-3Q dönemi için toplam harcama ivmesi ile nüfus, kişi başına düşen personel harcamaları, kişi başına düşen sermaye harcamaları, borçluluk (faiz ödemeleri), enflasyon, seçim ekonomisi ve iktidar gücü arasındaki ilişki analiz edilmiştir.

Solow’un katkılarıyla büyümenin temel bileşenleri olan emek ve sermaye faktörünün çıktıdaki değişmeye olan katkılarının belirlenmesini esas alan analizlere büyüme muhasebesi ya da büyüme regresyonu denilmiştir. Çıktıdaki değişimin emek ve sermaye faktörleriyle açıklanamayan kısmı olarak adlandırılan “artık” verimlilik düzeyini ya da teknolojik gelişme düzeyini göstermesi bakımından yöntemin çıkış noktasını oluşturmaktadır. Büyüme

muhasebesi, ekonomik büyümeyi üretim faktörlerindeki artışı ve bu faktörlerin verimindeki artışı toplayarak açıklamaktadır. İstihdam artışı, fiziki sermaye artışı, eğitim seviyesi artışı gibi değişimler girdilerdeki değişimleri ifade ederken daha iyi ekonomik politika üretmek ve daha etkin işletmecilik faaliyetlerinden kaynaklı girdi başına çıktı miktarındaki artış da verimlilik artışını ifade etmektedir. Büyüme muhasebesi yaklaşımı ekonomik büyümenin girdi ve verimlilik artışından kaynaklanan kısımları ayırıştırma ve hesaplama işlevi görmektedir.

Solow(1957), Cobb Douglass üretim fonksiyonunu aşağıdaki şekilde ifade etmiştir:

$$Q = AK^{\alpha}L^{\beta} \quad (1)$$

(1) nolu denklemde yer alan Q = üretim düzeyi/çıktı miktarını, A = teknolojik büyümeyi, K = fiziksel sermayeyi, α = sermaye yoğunluğu katsayısını, L = iş gücünü, β =emek yoğunluğu katsayısını ifade etmektedir. Cobb Douglas tipi üretim fonksiyonunda ölçeğe göre getiri sabit kabul edildiğinden (1) nolu denklemde yer alan α ve β değerlerinin toplamı 1 olacak şekilde aşağıdaki formata dönüştürülmüştür;

$$Q = AK_t^{\beta} L_t^{1-\beta} \quad (2)$$

A değişkeni emek ve sermaye artışıyla ifade edilemeyen büyümeyi ifade ettiğinden teknolojik ilerleme ya da verimlilik (TFV) olarak ifade edilmektedir. TFV verisi bir ülke veya kurum tarafından yayımlanmamaktadır. Çalışmada kullanılan TFV serileri yazarlar tarafından hesaplanmıştır. Cobb-Douglas üretim fonksiyonu ve sabit getiri varsayımı altında t yılına ait TFV aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır (Cecchini & Lai-Tong, 2008: 7; Voutsinas & Tsamadias, 2014: 636):

$$TFV_t = \frac{Q^t}{K_t^{\beta} L_t^{1-\beta}} \quad (3)$$

Solow Artığına ifade eden TFV, (3) nolu denklemde girdilerin ekonomik anlamda etkinliğini ölçmeyi sağlamaktadır. TFV, büyümede karşılaşılan sorunların belirlenmesi ve ayırıştırılmasında önemli bir etki ortaya koymaktadır. Sermaye ve emek faktörlerinin yetersizliği, üretim faktörü girdisi artışı nedeniyle büyüme ve verimsiz büyüme gibi yapısal sorunlar TFV ile tespit edilebilmektedir. Bu anlamda büyükşehir statüsü bulunan 30 il yerel yönetimlerinin bütçe artışları emek ve sermaye artışları çıkarılarak TFV analizine dönüştürülmüştür. Yerel yönetim bütçesinde emek ve sermaye harcaması yanında ihale ile hizmet alımları, borç faizi ödemeleri, merkezi yönetimden alınan payların harcanması şeklinde değişik kalemler bulunmaktadır. Buna göre, harcama kalemleri birer üretim girdisi gibi düşünülerek toplam faktör verimliliği hesabı yapılmıştır. Burada girdiler harcama olduğundan “toplam faktör verimliliği” yerine “toplam harcama ivmesi” kavramı daha uygun görülmüştür.

(3) nolu denklemde yer alan TFV (Toplam Faktör Verimliliği) değeri çalışmada THİ (toplam harcama ivmesi), K (Sermaye) değeri KBS (Kişi başı Sermaye Harcaması), L (Emek) değeri ise KBP (Kişi Başı personel harcaması) olarak ifade edildiğinden denklem aşağıdaki formata dönüşmektedir;

$$THI_t = \frac{Q^t}{KBS_t^{\beta} KBP_t^{1-\beta}} \quad (4)$$

Çalışmada THİ bağımlı değişeni elde edilirken, (4) nolu denklemde belirtilen KBS ve KBP'nin üstel katsayıları olan β ve $1-\beta$ değerleri, yazarlar tarafından elde edilmiştir. Söz konusu üstel sayıların anlamı bir birimlik emek veya sermayenin çıktıda meydana getirdiği değişim ya da çıktı esnekliği anlamına gelmektedir. Q (toplam harcama) değerinin çeyrek dönemlerde artış oranına KBP ve KBS'nin ne kadar katkı sağladığını ortaya koymaktadır. Bu hesaplama yapılırken her il için her yılın kendi çeyrekleri içinde artış oranları hesaplanmıştır.

Analiz için oluşturulan ekonomik model kapsamında kullanılan veriler, toplam harcama ivmesini açıklayacak değişkenlerden oluşturulmuştur. Çalışmada Cobb-Douglas üretim faktörü temel alınarak, THİ üzerinde etkisi olduğu değerlendirilen diğer faktörler eklenerek model şu şekilde oluşturulmuştur;

$$\ln THI_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln KBP_{it} + \alpha_2 \ln KBS_{it} + \alpha_3 \ln NFS_{it} + \alpha_4 \ln FAİZ_{it} + \alpha_5 \ln ENF_{it} + \alpha_6 \ln SCM_{it} + \alpha_7 \ln IKT_{it} + u_{it} \quad (5)$$

Modelde bulunan ve doğal logaritmaları alınan $\ln THİ$ değişkeni, toplam harcama ivmesini, $\ln KBP$, o il için kişi başına düşen personel harcamasını, $\ln KBS$, o il için kişi başına düşen sermaye harcamasını, $\ln NFS$, o il için nüfusu, $\ln FAİZ$, faiz ödemelerini, $\ln ENF$, Türkiye geneli için hesaplanmış enflasyon oranını, $\ln SCM$, seçim ekonomisini, $\ln IKT$, merkezi iktidar gücünü, u_{it} ise hata terimini temsil etmektedir.

Yerel yönetimlerin bütçelerinde Mahalli İdareler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği 10'uncu maddesinde ekonomik sınıflandırmaya göre; Personel Giderleri, Sosyal Güvenlik Kurumlarına Devlet Primi Giderleri, Borç Verme, Faiz Giderleri, Mal ve Hizmet Alım Giderleri, Sermaye Giderleri, Cari Transferler, Yedek Ödenekler ve Sermaye Transferleri şeklinde 9 kalem bulunmaktadır (Mahalli İdareler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği, 2016). Personel giderleri ve sermaye harcaması giderleri hariç kalan harcamaların büyük çoğunluğu hizmet üretmek amacıyla yapılan harcamalardır. Yerel yönetim bütçe kalemleri içerisinde yer alan ve üretime katılmayan harcamalar (sermaye transferleri, cari transferler, yedek ödenekler ve borç verme kalemleri) toplamı, çalışmada baz alınan 2007 birinci çeyrek dönem ile 2021 üçüncü çeyrek dönem olmak üzere 59 dönemde 30 büyükşehir belediyesi için toplam harcamaların %7,39'lük kısmını oluşturmaktadır. Buna göre, yapılan toplam harcamaların 92,71'lik kısmı ise hizmet üretiminde kullanıldığı sonucuna ulaşılabilmektedir. Buradan yola çıkarak yerel yönetimlerin hizmet üreten bir ünite olarak değerlendirilmesinde %7,39'lük hizmet üretimine girmeyen kısmın ihmal edilebileceği değerlendirilmiştir.

Kişi başına düşen personel harcamaları serileri, her il için Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğünden⁵ elde edilen yerel yönetimlerin il bazında personel giderleri ile SGK ödemeleri

⁵ Muhasebat Genel Müdürlüğü'nden elde edilen illere göre harcama verilerinde 2014 yılı birinci çeyrek ve 2020 yılı ikinci çeyrek verilerinde sorunlar bulunmaktadır. 2020 ikinci çeyrek verileri veri sağlayıcı kurum tarafından sehven tamamen birinci çeyrek ile aynı olarak sunulmuştur. Çözüm olarak her il için çalışmada veri olan 59 dönemin ortalaması alınmış ve elde edilen ortalama artış oranı, çeyrek verilere uygun olarak kullanılmıştır. 2014 yılı ikinci çeyrekte 6360 sayılı Kanun gereği 30 büyükşehir il özel idareleri kapatılmıştır. Bu durumun sonucu olarak büyükşehir olan illerde ilk çeyreğe göre harcamalarda azalma olduğu tespit edilmiştir. Veri sağlayıcı kurum tarafından çeyrek dönemlerin tutarları toplanarak hesaplandığından çeyreklerin negatif çıkmasına neden

toplaminın, il nüfusuna bölünmesiyle oluşturulmuştur. Kişi başı düşen sermaye harcamaları serileri, Maliye Bakanlığı, Muhasebat Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan yerel yönetimler il bazında sermaye giderlerinin o ile ait nüfus verisine bölünmesiyle oluşturulmuştur. Modelde kullanılan nüfus verileri, TÜİK veri tabanından elde edilen il bazında yıllık nüfus sayılarının çeyreklik dönemlere ayrılmasıyla belirlenmiştir. Yıllık nüfus artış oranları 4'e bölünerek oluşturulan katsayı çeyreklik nüfus artış oranlarını belirlemiştir. Modelde bulunan enflasyon değişkenine ait veriler, 2003 baz yılı olarak kabul edilen TCMB veri tabanından elde edilmiştir. Enflasyon verileri tüm iller için aynı değerde kullanılmıştır. Seçim ekonomisi kukla değişkeni, seçim yaklaştıkça kamu harcamalarının arttığı düşünüldüğünden seçimden 3 çeyrek dönem öncesi harcamaların analizini incelemektedir. Mart ayında yapılan yerel seçimler, bütçenin yıllık olması ilkesi gereği sene başında yapılmış kabul edilmektedir. Son değişken olan merkezi iktidar gücü değişkeni ise büyükşehir ve büyükşehir olmayan illerde il belediyelerinin merkezi yönetimle aynı parti olması durumundaki harcamaların durumu incelemek üzere modele eklenmiştir. Yerel seçimde kazanan Ak Parti belediyelerine 1, diğer parti belediyelerine 0 değeri verilerek yerel yönetimlerde seçimlerde iktidar ile aynı partiden olma durumunun etkisi ortaya konulmaya çalışılmıştır. Genelde Mart ayında yapılan yerel seçimler, bütçenin yıllık olması ilkesi gereği sene başında yapılmış olarak kabul edilmiştir.

Ekonometrik analizlerde üç çeşit veri bulunmaktadır. Bunlar; zaman serisi verileri, yatay kesit verileri ve bu iki veri türünün birleşmesi ile oluşan panel veri yöntemi (havuzlanmış yatay kesit verileri) olarak değerlendirilmektedir (Destek, 2014: 54). Çalışma yapılacak bir konuda hem birimlere hem de zamana göre analiz yapılmak istendiğinde zaman ve birimlere göre ayrı ayrı inceleme yapılması gerekmektedir. Ancak zaman serileri ve yatay kesit verileriyle yapılan analizlerde ayrı araştırma sonuçlarına ulaşılabilecektir. Bu sonuçlar sonucunda yapılacak karşılaştırmalar karmaşık bir durum ortaya çıkaracaktır. Bu yüzden hem zamana hem de birimlere göre araştırma yapmaya imkân sağlayan panel veri analizi kullanmak araştırma sonuçlarının karşılaştırması açısından faydalı olacaktır. Günay (2017: 125), panel verilerle yapılan çalışmalarda, her birim için tüm zamanlar gözlemlenmiş ise "*dengeli panel*", bazı birimler için kayıp zamanlar mevcut ise "*dengesiz panel*" söz konusu olacağını belirttiğinden analize konu veri setinde kayıp zaman söz konusu olmadığından veri seti dengeli panel özelliğine sahiptir.

Panel veri modeli 3 nolu eşitlikteki gibi ifade edilmektedir.

$$Y_{it} = \beta_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + \mu_{it} \quad (6)$$

(6) nolu denklemde yer alan i , birimleri ($= 1, \dots, N$); t ise zamanı ($t= 1, \dots, T$) göstermektedir. Y değişkeni, birimden birime ve bir zaman periyodundan ardışık zaman periyoduna farklı değerler alan bağımlı bir değişken olduğunda, kesit boyutu için i , zaman periyodu için t olmak üzere iki alt indisle ifade edilmektedir (Arıcı, 2015: 79).

olmuştur. Bu sorun 30 büyükşehir için ilk çeyrekler diğer 59 çeyrek dönem tutarlarının artış oranına göre ortalama olarak güncellenmiştir. Bu şekilde ilk çeyrekte mevcut olan il özel idareleri harcamaları verilerden çıkarılmıştır.

4. Büyükşehir Statüsündeki İl Yerel Yönetimlerinin FMOLS Yöntemiyle Eşbütünleşme Analizi

Bu kısımda oluşturulan model kapsamında Türkiye’de büyükşehir statüsünde olan il yerel yönetimlerine ait panel veri analiz sonuçları bulunmaktadır. İlk olarak serilerin durağanlığı LLC (Levin- Lin, Chin) panel birim kök testi sonuçları, ikinci olarak Pedroni ve Kao eşbütünleşme testi sonuçları, üçüncü olarak FMOLS katsayı tahminçisi sonuçları ve son olarak Dumitrescu-Hurlin nedensellik yaklaşımı sonuçları sunulacaktır.

4.1. Panel Birim Kök ve Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Büyükşehir statüsü bulunan illere ait serilerin sabit ve trendli model uygulanan LLC panel birim kök test sonuçlarında birim köklü olduğu Tablo 1’de görülmekte ve H_0 “seriler durağan değildir” hipotezi reddedilmemektedir. Ancak serilerin farkları alındığında tüm serilerin birinci fark düzeyinde durağan olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Serilerin Pedroni eşbütünleşme testi sonucunda hepsinin anlamlı olduğu ve seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu tespit edilmektedir. Sonuçların kontrolü ve desteklenmesi amacıyla uygulanan Kao eşbütünleşme test sonuçlarında eşbütünleşme ilişkisinin %5 anlamlılık düzeyinde gerçekleştiği Tablo 1’de görülmektedir.

Tablo 1: Panel Birim Kök ve Eşbütünleşme Testi Sonuçları

LLC (Sabit ve Trendli)					
Düzye	t-istatistiği	Olasılık	Fark Değerleri	t-istatistiği	Olasılık
lnTHİ	2.614	0.995	Δ lnTHİ	-35.525***	0.000
lnKBP	8.203	1.000	Δ lnKBP	-30.292***	0.000
lnKBS	6.859	1.000	Δ lnKBS	-11.030***	0.000
lnNFS	1.030	0.848	Δ lnNFS	-17.372***	0.000
lnFAİZ	3.485	0.999	Δ lnFAİZ	-47.210***	0.000
lnENF	15.508	1.000	Δ lnENF	-40.333***	0.000
SCM	13.481	1.000	Δ SCM	-26.307***	0.000
İKT	0.258	0.602	Δ İKT	-16.232***	0.000
Pedroni Eşbütünleşme Testi		İstatistik	Olasılık	Ağırlıklı İstatistik	Olasılık
Grup -içi	Panel v-istatistiği	3.994***	0.000	-1.888	0.970
	Panel rho-istatistiği	-12.387***	0.000	-9.593***	0.000
	Panel PP-istatistiği	-18.537***	0.000	-14.596***	0.000
	Panel ADF-istatistiği	-10.358***	0.000	-10.166***	0.000
Gruplar -arası	Grup rho-istatistiği	-11.835***	0.000		
	Grup PP-istatistiği	-20.917***	0.000		
	Grup ADF-istatistiği	-8.356***	0.000		
Kao Eşbütünleşme Testi		İstatistik	Olasılık		
Kao ADF		1.721**	0.042		

Not: Δ ; serilerin birinci farkını göstermektedir. ***%1 düzeyinde anlamlı, **%5 düzeyinde anlamlı, *%10 düzeyinde anlamlılığı ifade etmektedir.

4.2. FMOLS Katsayı Tahminçisi Sonuçları

Büyükşehir Belediyesi statüsü bulunan yerel yönetimlere ait seriler için eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmesinden sonra FMOLS (Full Modified Ordinary Least Square) yöntemi ile eşbütünleşme ilişkisinin

yönü ve katsayısı analiz edilmiştir. FMOLS yöntemi, seriler arasında uzun dönemli ilişkileri ortaya koymaktadır. Statik modellerde ortaya çıkan değişen varyans, içsellik ve otokolerasyon gibi sorunların standart hataları düzeltilerek parametrik olmayan yaklaşımla güvenilir analiz yapmayı sağlamaktadır (Topal, 2017: 12). FMOLS yöntemine ait sonuçlar Tablo 2’te sunulmaktadır.

Tablo 2: Büyükşehir Olan 30 İl İçin FMOLS Katsayı Sonuçları

Değişkenler	lnKBP Katsayı	lnKBS Katsayı	lnNFS Katsayı	lnFAİZ Katsayı	lnENF Katsayı	SCM Katsayı	IKTD Katsayı
PANEL	-9.519*** [0.000]	8.631*** [0.000]	1.521*** [0.000]	0.124*** [0.000]	5.413*** [0.000]	0.802*** [0.000]	0.827*** [0.000]
Adana	-11.212** [0.029]	9.597*** [0.000]	1.553 [0.907]	0.205 [0.969]	1.060 [0.508]	2.003** [0.021]	-1.387 [0.216]
Ankara	-15.152 [0.119]	8.959*** [0.000]	3.481 [0.750]	-4.293*** [0.003]	33.237*** [0.000]	1.349 [0.354]	9.227*** [0.000]
Antalya	-8.253 [0.209]	10.234*** [0.000]	-5.896 [0.412]	12.913 [0.141]	-5.535** [0.022]	0.735 [0.400]	1.207 [0.131]
Aydın	-2.510 [0.327]	3.042*** [0.000]	2.713 [0.299]	-0.532 [0.602]	4.703* [0.066]	1.679*** [0.001]	-0.488 [0.459]
Balıkesir	-6.435 [0.264]	7.824*** [0.000]	35.871 [0.357]	-0.937 [0.572]	0.545 [0.945]	1.036 [0.215]	0.654 [0.371]
Bursa	-7.539 [0.173]	19.123*** [0.000]	13.451** [0.025]	-1.817 [0.125]	-1.332 [0.820]	-1.368** [0.041]	1.019 [0.124]
Denizli	-18.353*** [0.000]	16.490*** [0.000]	-17.534** [0.045]	-0.078 [0.960]	5.728 [0.327]	-1.183 [0.158]	2.358* [0.092]
Diyarbakır	-26.458*** [0.000]	11.336*** [0.000]	-24.147* [0.094]	-0.609 [0.724]	12.152** [0.031]	0.637 [0.544]	-0.599 [0.721]
Erzurum	-12.341 [0.135]	10.241*** [0.000]	0.752 [0.948]	3.387* [0.064]	0.520 [0.949]	-0.098 [0.951]	-5.235 [0.252]
Eskişehir	2.094 [0.698]	1.415 [0.265]	20.704*** [0.000]	-1.238 [0.185]	-36.761*** [0.000]	6.745*** [0.000]	1.324 [0.288]
Gaziantep	4.875 [0.416]	17.322*** [0.000]	31.960*** [0.004]	1.084 [0.442]	-19.153 [0.025]	-0.090 [0.929]	-1.199 [0.540]
Hatay	3.269 [0.633]	9.863*** [0.000]	16.648*** [0.007]	-0.703 [0.746]	-10.801 [0.340]	0.426 [0.678]	0.042 [0.981]
İstanbul	-13.753** [0.033]	6.838*** [0.000]	-5.315 [0.410]	-4.192*** [0.006]	21.262*** [0.003]	2.503*** [0.001]	4.121*** [0.003]
İzmir	6.531 [0.417]	8.486*** [0.000]	-0.047 [0.995]	-2.696* [0.080]	-8.479 [0.369]	0.807 [0.718]	0.828 [0.297]
K.maraş	-11.327 [0.104]	14.033*** [0.000]	15.313 [0.108]	0.784 [0.705]	-2.012 [0.817]	-0.760 [0.488]	-1.843 [0.530]
Kayseri	3.831 [0.598]	9.418*** [0.000]	20.569** [0.041]	0.417 [0.811]	-4.465 [0.519]	0.075 [0.943]	-0.011 [0.996]

Kocaeli	-7.609 [0.452]	13.128*** [0.000]	11.137 [0.302]	0.088 [0.930]	-0.763 [0.929]	0.524 [0.615]	-0.077 [0.978]
Konya	6.102 [0.360]	10.753*** [0.000]	68.787** [0.020]	1.434 [0.327]	-14.255* [0.080]	1.262 [0.208]	-5.260 [0.105]
Malatya	-9.013* [0.084]	10.297*** [0.000]	39.956 [0.102]	2.627 [0.179]	-4.678 [0.561]	-0.433 [0.703]	0.049 [0.987]
Manisa	-6.355 [0.304]	12.988*** [0.000]	23.991** [0.014]	-0.947 [0.402]	3.157 [0.547]	-0.872 [0.292]	0.014 [0.989]
Mardin	-18.138*** [0.000]	7.357*** [0.000]	-16.543 [0.163]	-1.652 [0.231]	23.556 [0.111]	1.512 [0.169]	-2.850* [0.060]
Mersin	-18.889*** [0.000]	8.542*** [0.000]	-5.140 [0.958]	-6.425*** [0.000]	29.764** [0.025]	0.786 [0.233]	-1.828 [0.271]
Muğla	3.883 [0.378]	4.085*** [0.000]	80.419** [0.019]	-4.545*** [0.000]	-8.690 [0.180]	0.706 [0.139]	1.720 [0.198]
Ordu	0.642 [0.924]	9.236*** [0.000]	13.062 [0.192]	-2.142 [0.260]	-7.562 [0.425]	-0.609 [0.550]	5.362*** [0.001]
Sakarya	-6.517 [0.274]	6.503*** [0.000]	31.925*** [0.000]	-0.517 [0.727]	-54.810*** [0.000]	0.365 [0.614]	-0.396 [0.835]
Samsun	-2.207 [0.356]	10.107*** [0.000]	-16.365 [0.248]	-0.433 [0.861]	15.435 [0.330]	-0.815 [0.386]	-0.312 [0.900]
Şanlıurfa	-6.167 [0.513]	10.695*** [0.000]	53.984* [0.074]	-2.344 [0.431]	-5.282 [0.424]	1.893 [0.164]	-1.586 [0.201]
Tekirdağ	-2.156 [0.447]	6.738*** [0.000]	11.519*** [0.000]	-0.449 [0.547]	-33.964*** [0.000]	0.277 [0.704]	1.724* [0.099]
Trabzon	-23.116*** [0.000]	6.957*** [0.000]	12.623* [0.078]	2.176** [0.024]	-3.309 [0.570]	1.907*** [0.008]	0.572 [0.492]
Van	-2.661 [0.508]	5.739*** [0.000]	71.761 [0.616]	1.004 [0.498]	-10.049 [0.591]	2.832 [0.137]	0.804 [0.785]

Not: *** %1, **%5, * %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir.

Elde edilen panel sonuçlarına göre THİ üzerinde kişi başına düşen sermaye harcamalarının, nüfusun, faizin, enflasyonun etkisinin pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Buna karşılık kişi başına düşen personel harcamalarının ise THİ'yi azaltan (negatif) bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada ayrıca seçim yaklaştıkça yerel yönetimler tarafından yapılan harcamaları temsil eden (SCM) kukla değişkenin THİ üzerinde pozitif etkili olduğu sonucu elde edilmiştir. Diğer bir kukla değişken olan belediyelerin merkezi iktidar ile aynı parti olmasının (İKT) THİ üzerindeki etkisinin de pozitif olduğu elde edilen sonuçlardan anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar doğrultusunda oluşturulan model kapsamında kullanılan değişkenlerden kişi başına düşen personel harcaması (lnKBP) dışındaki faktörlerin THİ'yi pozitif etkilediği değerlendirilmektedir. Çalışmada ayrıca illere göre farklı politika önerileri sunabilmek üzere 30 büyükşehir statüsü bulunan il yerel yönetimlerinin ayrı ayrı THİ'yi etkileyen faktörler incelenmiştir.



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

Sonuçlar değerlendirildiğinde, her il yerel yönetimi için kişi başına düşen personel harcamalarının (InKBP) toplam harcama ivmesi (InTHİ) üzerindeki etkisinin Adana, Denizli, Diyarbakır, İstanbul, Malatya, Mardin, Mersin, Trabzon'da negatif olduğu görülmektedir. Diğer 22 il yerel yönetiminde kişi başına düşen emek harcamalarının istatistiki olarak anlamlı olmadığı tespit edilmektedir. Personel harcamalarının THİ artışında negatif etkisi, hizmet edilen nüfus temelinde kişi başına düşen personel harcamalarının THİ'yi artırmadığı aksine azalttığını belirtmektedir. Bu durumun nedenleri anlamında, kadrolu işçi ve memur yerine mal ve hizmet alımı şeklinde personel çalıştırılması sonucu bordrolu personel sayısında azalma meydana gelmesi, böylelikle yüksek statülü hak sahibi personel yerine düşük ücretli işçi statülü personel istihdamı artışı gösterilebilir. Bu durum THİ ile nüfus başına düşen personel harcamalarını negatif etkilemiştir. Bu durum olumlu gibi algılansa da nitelikli personel yerine daha niteliksiz personele iş gördürülmesi olarak yorumlanmaktadır. Yerel yönetimlerde yönetici kesimin yeni mezun ve tecrübesi az olan personelden oluşturulması durumuna rastlanabilmektedir. Yönetici kesimden mevzuata göre yönetici kadrosuna atanamayacak durumda olanlara tedviren veya vekaleten bu görevlerin gördürülmesi, ayrıca yönettiği birim hakkında yeterli bilgi birikiminin oluşmasına müsaade edilmeden sorumluluk verilmesi gibi hususlar da uygulamada yer alabilmektedir. Bu hususta 3 numaraları Cumhurbaşkanlığı kararnamesiyle üst düzey yöneticilik için aranan on yıl fiili hizmet şartı beş yıla düşürülmüştür. Yerel yönetimlerde personel rejimini ele alan Akçakaya (2017), Köseoğlu (2010) ile Acar & Akman'ın (2019) çalışmaları da bu sonuçları desteklemektedir. Kerman ve diğerleri (2012), Arıkboğa (2022), Karasu & Demir (2012), Songür (2008), Sağlık (2016), Gürakar (2019) ile Özel (2021) tarafından belirtildiği üzere hem yerel yönetimlerin verilerinin eksik ya da doğru bilgiyi yansıtmadığı düşünüldüğünde hem de politize olmuş bir kurumun performans kaygısını bastıran başka kaygılar olduğu ortaya konulmaktadır. Akçakaya (2017: 686), politize olmuş yerel yönetimlerde siyasi karar vericinin kendi politik kaygıları nedeniyle almış olduğu kararlarda bürokratik dirençle karşılaşması ve bunun sonucunda alınan kararların uygulanması pahasına personelin pasifize edilmesi gibi durumlar yaşandığını belirtmektedir.

Tablo 2'de illere göre kişi başına düşen sermaye (InKBS) harcamalarının THİ üzerindeki etkisine gösteren sonuçlarda tüm büyükşehir belediyelerindeki sonuçların panel sonuçlarıyla uyumlu ve pozitif olduğu görülmektedir. Bir hizmet üretim aktörü olarak düşünülen yerel yönetimlerde personelden sonra en önemli üretim faktörü sermayedir. Bina, Araç, Makine, Ekipman ve tesisler anlamında yapılan harcamaların hizmet verilen nüfus temelinde THİ ile pozitif ilişkisi tam anlamıyla olumlu bir durum değerlendirmesi için yeterli değildir. Ancak, yerel yönetimlerde hizmet sunmak için yapılan kişi başı sermaye harcamaları hizmetten yararlanan için olumlu bir durum teşkil etmektedir. Bu anlamda toplam harcama ivmesini pozitif etkileyen kişi başı sermaye harcamaları desteklenmekte ve hizmet sunulan il için olumlu bir faktör olarak değerlendirilmektedir.

Nüfus (InNFS) ve THİ arasındaki ilişki incelendiğinde Bursa, Eskişehir, Gaziantep, Hatay, Kayseri, Konya, Manisa, Muğla, Sakarya, Şanlıurfa, Tekirdağ ve Trabzon'da nüfusun THİ'yi artırdığı, Denizli ve Diyarbakır'da azalttığı tespit edilmektedir. Nüfus verileri ile THİ arasındaki ilişki incelendiğinde yerel yönetimlerin özellikle belediyelerim merkezi yönetimden aldığı paylar nüfus esasına göre belirlendiğinden ayrıca yerel yönetim harcamalarının önemli bir



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

kısmını oluşturan belediyelerin bütçelerinde merkezi yönetimden aldıkları paylar illerin büyüklüklerine göre %40-50-60'lara varan oranlara ulaşabilmektedir. Ayrıca nüfus artışının da ortaya çıkardığı yeni talep, THİ artışında iki yönlü ve güçlü pozitif ilişki ortaya koyabilmektedir. Ters durumda nüfus sayısında artış THİ de azalma olarak etki ediyorsa bu durumda yerel yönetimin yaptığı harcamaların verimsiz olarak nitelendirilebilir. Bütçeye eklenen payların katma değersiz olarak kullanıldığı anlamına gelebilecektir.

Elde edilen diğer bulgularda faiz oranlarının (InFAİZ) THİ değişkeni üzerindeki etkisinin Ankara, İstanbul, İzmir, Mersin ve Muğla'da negatif, Erzurum ve Trabzon'da pozitif olduğuna ulaşılmıştır. Tablo 6'daki sonuçlarda bu iller dışındaki 23 büyükşehir belediyesinde faiz (InFAİZ) oranlarının THİ üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamlı olmadığı anlaşılmaktadır. Faiz ile THİ negatif ilişkisi, faiz ödemeleri yapılan borçlanmalara karşılık gelen faizlerin dönemsel ödemesi olduğundan alınan borçların THİ artışına etkisi pozitif olarak beklenmektedir. Etki negatif çıkarsa bu durumda alınan borçlarla yapılan harcamaların verimsiz ve etkin olmayan alanlara tahsis edildiği çıkarımı yapılmaktadır.

Enflasyon ile THİ arasındaki ilişki pozitif ve aynı yönde beklenmektedir. Tablo 2'den görüleceği üzere 30 büyükşehir için enflasyon ve THİ ilişkisi pozitifdir. Enflasyon (InENF) ile THİ arasındaki ilişki incelendiğinde Ankara, Aydın, Diyarbakır, İstanbul, Mersin'de enflasyonun THİ artırdığı görülmektedir. Buna karşılık Antalya, Eskişehir, Konya, Sakarya ve Tekirdağ büyükşehir belediyelerinde enflasyonun THİ negatif etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Negatif ilişkide enflasyon artarken kamu harcamalarının artış hızında azalma söz konusu olacaktır. Bu durum literatüre ters bir ilişkidir. Bu durumda kamu idarelerinin harcamalarda daralmaya gittiği gibi bir yorum yapılabilir.

Modelde kullanılan kukla değişkenlerden seçim döneminde yapılan harcamalar (SCM) ile THİ arasındaki ilişkiye ait sonuçlar incelendiğinde 24 büyükşehir belediyesi için seçim döneminde yapılan harcamaların THİ üzerinde etkili olmadığı, Bursa için negatif etkili olduğu, Adana, Aydın, Eskişehir, İstanbul ve Trabzon için ise pozitif etkili olduğu görülmektedir. Diğer taraftan büyükşehir belediyesinin merkezi iktidar ile aynı parti olmasının Ankara, Denizli, İstanbul, Ordu ve Tekirdağ için THİ üzerinde olumlu etki oluşturabileceği, Mardin için ise bu etkinin olumsuz olabileceği sonuçlarına ulaşılmıştır. Seçim ekonomisi teorisinde iktidar, yeniden seçilmek uğruna ekonomiyi manipüle ederek kısa vadeli ve popülist faaliyetlerle genişletici maliye politikaları uygulamakta ve seçmenin ilgisini çekerek oylarını maksimize edecekleri savunulmuştur. Downs'un (1957) fikirlerini yansıtan bu duruma fırsatçı politik konjonktür dalgalanması denilmektedir. Çalışmada ulaşılan sonuç da bu görüşleri desteklemektedir.

Konu ile alakalı olarak InİKT değişkeni incelendiğinde THİ ile ilişkisi pozitif görülmektedir. Bu durum seçim ekonomisiyle bağlantılı olarak Tullock (1959)'un bahsettiği oyunu maksimize etmek isteyen siyasilerin oy ticareti (logrolling) konusunu desteklemektedir. Siyasi iktidarın yerel yönetimler, STK'lar ve mensubu olduğu siyasi parti argümanlarıyla seçmen kitlesini genişletmek, mevcut kitleyi sağlamlaştırmak ve iktidarını sürdürebilmek için kaynak aktarımında bulunabilmektedir. Yapılan analiz neticesinde siyasi kayırmacılık kavramını ele alan çalışmalarla uyumlu bir sonuç elde edilmiş ve yerel yönetimlerde klientalist yaklaşımın toplam harcama ivmesini arttırdığı ortaya konmuştur. Konu hakkında Özel (2021), Gürakar (2019) ile Meydan ve diğerleri (2016) analiz sonucuyla uyumlu tespitlerde bulunmuşlardır. CHS

sistemiyle Cumhurbaşkanlığına verilen güçlü başkanlık ve yürütme yetkileri politize olmuş yerel yönetimler ile siyasi kayırmacı iktidar ilişkisini göz önüne getirmektedir.

4.3. Dumitrescu-Hurlin Panel Nedensellik Testi Sonuçları

Çalışmada değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi heterojenliğe izin veren ve literatürde sıklıkla kullanılan Dumitrescu-Hurlin (2012) nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Dumitrescu-Hurlin (2012) nedensellik testi, yatay kesitler arasında eş anlı ilişkilere izin verdiği için de panel veri tarafından sağlanan ekstra bilginin ortaya çıkmasına da izin vermektedir. Testin sahip olduğu önemli avantajlardan biri de birim köklü ve eşbütünleşik olmayan seriler ile analiz yapılabilmesidir (Dumitrescu-Hurlin, 2012). Analizlerden elde edilen bulgular Tablo 3'te sunulmaktadır.

Tablo 3: Dumitrescu-Hurlin Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Sıfır (H ₀) Hipotez	Wald İstatistiği	Z-bar İstatistiği	Olasılık
lnKBP \rightarrow lnTHİ	1.984***	-2.325	0.020
lnTHİ \rightarrow lnKBP	5.855***	5.550	0.000
lnKBS \rightarrow lnTHİ	1.800***	-2.700	0.006
lnTHİ \rightarrow lnKBS	21.293***	36.963	0.000
lnNFS \rightarrow lnTHİ	1.872***	-2.553	0.010
lnTHİ \rightarrow lnNFS	1.528***	-3.254	0.001
lnFAİZ \rightarrow lnTHİ	3.865	1.500	0.133
lnTHİ \rightarrow lnFAİZ	5.211***	4.239	0.000
lnENF \rightarrow lnTHİ	5.907***	5.656	0.000
lnTHİ \rightarrow lnENF	3.002	-0.254	0.798

Not: *** %1, **%5, * %10 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır.

Tablo 3'te bulunan Dumitrescu-Hurlin nedensellik testi sonuçları incelendiğinde kişi başına düşen personel harcamaları (lnKBP), kişi başına düşen sermaye harcamaları (lnKBS) ve Nüfus (lnNFS) değişkenleri ile toplam harcama ivmesi (lnTHİ) değişkeni arasında %1 anlamlılık düzeyinde çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmektedir. Nüfus değişkeni, yerel yönetimlerin merkezi yönetimden aldıkları payda en önemli kriterlerden birini oluşturmaktadır. Dolayısıyla nüfus arttıkça Toplam harcama ivmesinin de artması beklenen bir durumdur. Yerel yönetimlerden belediyelerin bütçesinde merkezi yönetimden aldıkları paylar %50'nin üzerinde bir paya sahip olduğu düşünüldüğünde, kişi başı personel harcaması, kişi başı sermaye harcaması ve toplam harcamalar neticesinde oluşan yerel hizmeti almak isteyen vatandaşlar hizmet sunulan yerel yönetime göç edecektir. Bu durum Charles M. Tiebout'un ayaklarla oy verme teorisine uygun bir gerçekleşmedir (Tiebout, 1951: 418). Toplam harcama ivmesinin artması, kamu idarelerini ve politikacıları emek ve sermaye harcamalarına yönlendirecektir. Bu durum politize olmuş idarelerde Downs'ın oy maksimizasyonunu sağlamak için başvurulan yöntemlerden biridir (Downs, 1957: 138).

Ayrıca toplam harcama ivmesi (lnTHİ) değişkeninden faiz oranları (lnFAİZ) değişkenine doğru tek yönlü ilişki bulunmaktadır. Borçlanmayı ifade eden lnFAİZ değişkenine doğru nedensellik, harcamaların yerel yönetimleri borçlanmaya zorladığı sonucunu doğrulamaktadır. Yerel yönetimlerin merkezi yönetimlere göre borçlanma olanağı daha düşüktür. Merkezi



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

yönetiminde tasarruf genelgeleriyle yerel yönetimlere borçlanma kısıtı getirebilmektedir. Tüm bunlara rağmen burada yerel yönetimlerin harcamalarını kontrolsüzce yaptığı, giderek artan harcamalarına istinaden borçlanmaya mecbur kaldıkları durum ortaya çıkmaktadır. Performans esaslı bütçeleme kriterlerine tamamen ters düşen bu durum yerel yönetim harcamalarının yeterli kontrolün sağlanamadığının önemli bir göstergesi olarak düşünülmektedir. Yerel Yönetimlerin büyük çoğunluğunun borçlu olması, tespit edilen sonucu doğrular niteliktedir.

Enflasyon değişkeninden (lnENF) toplam harcama ivmesi (lnTHİ) değişkenine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu durum yerel yönetimlerin harcamalarını enflasyon verilerine göre belirlediğini ortaya koymaktadır. Yerel yönetimlerde gerçekleştirilen ihaleler kapsamında enflasyona göre belirlenen fiyat farkı hesaplamaları, yerel yönetim gelirlerinin belirlenmesinde kullanılan 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'na göre belirlenen yeniden değerlendirme oranı ve stratejik planlarda yer alan 5 yıllık bütçelerin her yıl için sabit oranda arttırılması gibi neticeler bulunan sonucu desteklemektedir. Harcamaların artmasına sebebiyet veren enflasyon; borç, faiz ve bütçe açığı sarmalını da başka bir şekilde ortaya koymaktadır.

5. Sonuç

1929 Krizi ile II. Dünya Savaşı'nın yıkıcı etkilerini azaltan müdahaleci devlet sistemi 1970'li ve 1980'li yıllarda yaşanan petrol şoklarıyla eleştirilir hale gelmiştir. Devletin ekonomik hayat içerisinde ne kadar bulunması gerektiği sorgulanmış ve Kamu Tercihi Teorisinin varsayımları altında yeni bir kamu mali yönetimi anlayışı ortaya çıkmıştır. Buna göre bütçe harcamaları yapılırken bir plan doğrultusunda hareket edilmesi ve performans kısıtı getirilmesi, hizmetin kaliteli sunulması, katılımcılık ve verimlilik ilkelerine uyulması gibi birçok düzenleme getirilmiştir.

Performans esaslı bütçeleme sisteminin inceleyen Kerman ve diğerleri (2012), Arıkboğa (2022), Karasu & Demir (2012), Songür (2008), Sağlık (2016), Gürakar (2019) ile Özel (2021) genelde sistemsel anlamda değil uygulama açısından sorunların bulunduğunu, uygulayıcıların politik baskıya maruz kaldığını, iktidarın Kamu Tercihi Teorisinde belirtilen bütçe, oy ve çıkar maksimizasyonu doğrultusunda hareket ettiğini, yetkin personel ve yönetici hususunda sorun olduğunu ortaya koymuştur. Çalışmada, performans esaslı bütçeleme sisteminin performans göstergeleri ve verilerinden faydalanılmamıştır. Zira yazarlar tarafından yapılan saha araştırmalarında da örneğin Adana Büyükşehir Belediyesinin stratejik planında bütçe artışlarının herhangi bir program ve proje kapsamında değil her yıl aynı katsayıyla arttığı tespit edilmiş bu durumun sadece Adana değil, Gaziantep, Konya gibi büyük illerin de aynı yöntemi uyguladığı anlaşılmıştır. Bu durum, bütçe belirlenmesinde performans kriterlerinin değil, basit ve sabit bir oranla artışların gerçekleştirildiğine dair kanıtlar sunmaktadır. Bununla birlikte performans esaslı bütçeleme için gerekli olan maliyetlendirme, finansallaştırma gibi hususlarda da verilerin nesnel bir sonuç ortaya koyamadığı anlaşılmıştır. Dolayısıyla gerek büyükşehir belediyeleri gerekse ilçe belediyelerin performans ölçüm sistemlerinde bir birlik



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

sağlayamadığı, performans göstergeleri, stratejik planlar ve bütçe arasında yeterli ilişki kurulamadığı neticede bütçe yönetiminde başarılı olamadığı kanaatine ulaşılmıştır.

Toplam harcama ivmesi ile enflasyon artışı, borçluluk artışı ve nüfus artışı ilişkisi pozitif bir sonuç ortaya çıkarmıştır. Belediyeler başta olmak üzere yerel yönetimlerin merkezi yönetimden aldığı payların önemli kısmı nüfus esasına göre belirlenmektedir. Bazı belediyelerde merkezi yönetimden alınan payların bütçe içindeki oranı %40-60 arasında değişmektedir. Bununla birlikte nüfus artışından kaynaklı hizmet talebi de hesaba katıldığında nüfus artışı ile THİ arasındaki ilişki iki yönlü ve güçlü bir pozitif ilişkiyi ortaya koymaktadır. Politize olmuş yerel yönetimler, destekçilerini kayırmak, gelecek seçimi kazanmak ve oy potansiyelini arttırmak amacıyla mevcut bütçelerini aşan harcamalara yönelmektedir. Bu durumlarda merkezi yönetimle aynı partiden olan yerel yönetimlerde hizmetlerin bakanlık bünyesinde üstlenilmesi ancak aynı desteğin merkezi yönetimden farklı parti olan yerel yönetimlere verilmemesi de borçlanmaya bir neden olarak sayılabilmektedir. Sonuç olarak yerel yönetimlerde kamu harcamalarını artırıcı faktörler bütçe sistemini önemli ölçüde etkilediği ortaya çıkmaktadır. Yerel yönetimlerin stratejik planlarında gelecek beş yıl için yapmış oldukları bütçe tahminlerinin hizmete esas veriler ile performans göstergelerinden bağımsız belirli ve sabit bir katsayıyla sürekli arttırıldığı, bunun da enflasyon beklentisine paralel olarak tahmin edildiği incelendiğinde kamu harcamalarının artışına başka bir sebep olduğu ortaya çıkmaktadır.

Yerel yönetimlerin klientalist (kayırcı) eylemlerle iktidarını sürdürebilmek adına sosyal hizmetleri araçsallaştırıp yoksulluğu kontrollü bir şekilde yönetebildiği bu minvalde seçime hazırlık dönemlerinde sosyal yardım tür, ulaşan kişi ve tutarı hususunda artış olduğu, seçimden sonraki yıllarda ise tür, tutar ve ulaşan kişi sayısında azalma meydana geldiği Özel (2021), Gürakar (2019) ve Meydan ve diğerleri (2016) tarafından ortaya konulmuştur. Çalışmada seçim ekonomisinin toplam harcama ivmesini pozitif etkilemesi yerel yönetimlerde seçim ekonomisi sorununu ortaya koymaktadır. Rogoff (1990), Downs (1957), Nordhaus (1975) ile Alesina & Roubini (1992) gibi bilim adamlarının ortaya koyduğu seçim ekonomisinde iktidar, yeniden seçilmek uğruna ekonomiyi manipüle ederek kısa vadeli ve popülist faaliyetlerle genişletici maliye politikaları uygulamakta ve seçmenin ilgisini çekerek oylarını maksimize edeceklerini savunmuştur. Bu duruma fırsatçı politik konjonktür dalgalanması denilmektedir. Çalışmada seçim ekonomisinin toplam harcama ivmesini pozitif etkilemesine ilişkin ulaşılan sonuç da bu görüşleri desteklemektedir. Konu ile alakalı olarak iktidar gücü değişkeni THİ ile ilişkisi pozitif görülmektedir. Bu durum seçim ekonomisiyle bağlantılı olarak oyunu maksimize etmek isteyen siyasilerin oy ticaretini ortaya koymaktadır. Akçakaya (2017), politize olmuş yerel yönetimlerde siyasi karar vericinin kendi politik kaygıları nedeniyle almış olduğu kararlarda bürokratik dirençle karşılaşması ve bunun sonucunda alınan kararların uygulanması pahasına personelin pasifize edilmesi gibi durumlar yaşandığını belirtmektedir.

Siyasi iktidar, yerel yönetimler aracılığıyla seçmen kitlesini genişletmek, mevcut kitleyi sağlamlaştırmak ve iktidarını sürdürebilmek için yerel yönetimlere kaynak aktarımında bulunabilmektedir. Büyükşehir belediyeleri, hizmet sunduğu coğrafi alan ve nüfus ile borçluluk durumu ele alındığında, merkezi yönetimden aldığı pay, personel istihdamı ve borçlanma onayı gibi hususlarda iktidar partisinin tutumuna bağlı kalmaktadır. Yapılan analiz neticesinde



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

siyasi kayırmacılık kavramını ele alan çalışmalarla uyumlu bir sonuç elde edilmiş ve yerel yönetimlerde klientalist yaklaşımın toplam harcama ivmesini arttırdığı ortaya konmuştur. CHS sistemiyle Cumhurbaşkanlığına verilen güçlü başkanlık ve yürütme yetkileri politize olmuş yerel yönetimler ile siyasi kayırmacı iktidar ilişkisini göz önüne getirmektedir. CHS sisteminin siyasi ve sermaye kayırmacılığına etki edip etmediği hususu ile yerel yönetimlerin performansına etkisi hususu gelecekte yapılacak araştırmalara bırakılmıştır.

Kaynakça

- Acar, O. K. & Akman, E. (2019). Türkiye’de Kamu Personel Politikalarının Süreç Modeli Çerçevesinde Analizi. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(27), 203-217.
- Akce, T. (2014). Türkiye’de Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Belediyelere Ayrılan Payların Analizi. *Sayıştay Dergisi*, (94), 29-51.
- Akçakaya, M. (2017). Bürokrasi Kuramları ve Türk Kamu Yönetiminde Bürokratik Sorunlar. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(3), 669-694.
- Alesina, A. & Roubini, N. (1992). Political Cycles in OECD Economies. *The Review of Economic Studies*, 59(4), 663-688.
- Arıcı, T. (2015). *Liberalizasyon ve Ekonomik Büyüme: Geçiş Ekonomileri*. Yüksek Lisans Tezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/giris.jsp> (Tez no: 393684)
- Arıkoğa, Ü. (2022), Büyükşehir Belediyelerinde Performans Esaslı Bütçeleme: İstanbul, Ankara ve İzmir Büyükşehir Belediyesi Örnekleri. Ercan M. ve diğerleri (Ed.), 21. *Uluslararası Kamu Yönetimi Forumu Tam Metinler Kitabı* (89-112). İstanbul, Turkey.
- Buchanan, J. M. (1984). Politics Without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implication. James M. Buchanan & Robert D. Tollison (Ed.), *The Theory of Public Choice-II* (11-22). Michigan: The University of Michigan Press.
- Cecchini, L. & Lai-Tong, C. (2008). The Links Between Openness and Productivity in Mediterranean Countries. *Applied Economics*, 40, 685-697.
- Chan, Y. C. L. (2004). Performance Measurement and Adoption of Balanced Scorecards: A Survey of Municipal Governments in the USA and Canada. *The International Journal of Public Sector Management*, 17(3), 204- 221.
- Cobb, C. W. & Douglas, P. H. (1928). A Theory of Production. *American Economic Review*, 18, 139-165. <https://www.aeaweb.org/aer/top20/18.1.139-165.pdf>
- Coşkun, B. & Şekercioğlu, L. S. (2011). Belediyelerde Bireysel Performans Değerlendirme: İzmir İli İlçe Belediyelerinin İncelenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 43-64.
- Çelebi, A. K. (1992). Kamu Harcamaları Artışının Kurumsal Nedenleri. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 47(3), 105-112.



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

- Çeliksoy, E. (2018). Türkiye’de Kamu Politikası Oluşturma Sürecinde Yer Alan Reformların Ağbağ Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (52), 197-212.
- Destek, M.A. (2014). *Savunma Harcamalarının Ekonomik Etkilerinin Farklı Gelir Düzeyindeki Ülkeler İçin Karşılaştırılması: Panel Veri Analizi*. Yüksek Lisans Tezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/giris.jsp> (Tez No: 385852).
- Downs A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper and Row Press.
- Dumitrescu, E. I. & Hurlin, C. (2012). Testing for Granger Non-Causality in Heterogeneous Panels. *Economic Modelling*, 29(4), 1450-1460.
- Filiz, Z., Yılmaz, E. & Yağız, C. (2010). Belediyelerde Hizmet Kalitesinin Servqual Analizi ile Ölçümü: Eskişehir Belediyelerinde Bir Uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(3), 59-76.
- Günel, V. A. (2013). Merkezi Yönetim-Belediye İlişkilerinde Antalya Büyükşehir Belediyesi Örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(1), 127-134.
- Günay, K. E. (2017). *Küreselleşmenin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Afrika Ülkeleri Örneği*. Doktora Tezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/giris.jsp> (Tez no: 479922).
- Gürakar, E. Ç. (2019). *Kayıрма Ekonomisi: AKP Döneminde Kamu İhaleleri*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- İl Özel İdarelerine ve Belediyelere Genel Bütçe Vergi Gelirlerinden Pay Verilmesi Hakkında Kanun (2008, 15 Temmuz). *Resmî Gazete* (Sayı: 26937). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2008/07/20080715-1.htm>
- Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu. (2003, 10 Aralık). *Resmî Gazete* (Sayı: 25326). Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2003/12/20031224.htm#1>
- Karasu, M. A. (2012). Büyükşehir Belediyelerinde Stratejik Planlama: Karşılaştırmalı Bir Analiz. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(16), 159-180.
- Karasu, M. A. & Demir, M. (2012). Stratejik Planlama, Performans Esaslı Bütçeleme ve Büyükşehir Belediyelerindeki Uygulamalar. *Süleyman Demirel Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 17(3), 339-349.
- Kerman, U., Altan, Y. & Öztop, S. (2012). Büyükşehir Belediyeleri ve İl Özel İdarelerinde Stratejik Planlama: Ankara, İstanbul ve İzmir Örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(1), 89-100.
- Kong, D. (2005). Performance-Based Budgeting: The US Experience. *Public Organization Review*, 5(2), 91-107.
- Köseoğlu, M. (2010). Yerel Yönetim Birliklerinin Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Türk İdare Dergisi*, 468, 85-102.



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

- Mahalli İdareler Bütçe ve Muhasebe Yönetmeliği. (2016, 27 Mayıs). *Resmî Gazete* (Sayı: 29724 (Mükerrer)). <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2016/05/20160527M1-1.htm>
- Meydan, S., Büyükbodur A. Ç. & Bulut S. (2016, Nisan) Yerel Yönetimlerde Klientalist Bakış Açısının Hak Temelli Sosyal Hizmet Yaklaşımı Çerçevesinde İncelenmesi. A. İ. Çoban (Ed.), 8. *Ulusal Sosyal Hizmetler Kongresi, Türkiye’de Sosyal Politikanın Dönüşümü: Yerelleşme ve Sosyal Hizmetler*. Ankara. Erişim adresi: https://www.academia.edu/31575701/YEREL_Y%C3%96NET%C4%B0MLERDE_KL%C4%BOENTAL%C4%B0ST_BAKI%C5%9E_A%C3%87ISININ_HAK_TEMELL%C4%B0_SOSYAL_H%C4%B0ZMET_YAKLA%C5%9EIMI_%C3%87ER%C3%87EVES%C4%B0NDE_%C4%B0_NCELENMES%C4%B0 (Erişim tarihi: 09.09.2022).
- Mujennah, M., Artinah, B. & Safriansyah, S. (2019). Performance-Based Budgeting as Surveillance for The Accountability of Local Governments. *Asia Proceedings of Social Sciences*, 4(3), 125-128.
- Nordhaus W. (1975). The Political Business Cycle. *Review of Economic Studies*, 42, 169-185.
- Office of Management and Budget. (2008). *Guidence for Completing 2008 PARTs*. (Rehber No: 2008-1). https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/omb/performance/fy2008/part_guid_2008.pdf
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (1997). *In Search of Results: Performance Management Practices*. Paris: OECD Publications.
- Özel, M. (2021). Toplumsal ve Siyasal Bir İlişki Tipi Olarak Kayırmacılık ve Bazı Yeni Kavramsallaştırmalar. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 24(3), 64-97. <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/2044343>
- Park, J. H. (2019). Does Citizen Participation Matter to Performance-Based Budgeting?. *Public Performance & Management Review*, 42(2), 280-304.
- Poister, T. H. & Streib, G. (2005). Elements of Strategic Planning and Management in Municipal Government: Status After Two Decades. *Public Administration Review*, 65(1), 45-56.
- Rogoff, K. (1990). Equilibrium Political Budget Cycles. *American Economic Review*, 80, 21-36.
- Sağbaş, İ. & Cığerli, İ. (2019). Türkiye’de Kamu Harcamalarının (2000-2018) Döneminde Yapısal Değişim ve Gelişimi. İ. Sağbaş (Ed.), *Kamu Harcamalarının Ekonomik Analizi* (1-18). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Sağbaş, İ., Çalışkan, A., Hazman, G. G. & Erin, M. Z. (2011). *Yerel Yönetimlerde Performans Ölçümü, Teori ve Türkiye Uygulaması*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Sağlık, Ö. (2016, Mayıs). Bursa Büyükşehir Belediyesinin Stratejik Planları ile Performans Programlarında Bilgi ve Belge Odaklı Hizmetlerin Yeri (2010-2014). B. Yılmaz, T. Çakmak & Ş. Eroğlu (Ed.), *Belediyelerin Kütüphane ve Arşiv Hizmetleri Uluslararası Sempozyumu* (152-177). <https://avesis.uludag.edu.tr/yayin/5c31fbbe-5f63-408a-ad52->



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

[45f18b769c87/bursa-buyuksehir-belediyesinin-stratejik-planlari-ile-performans-programlarinda-bilgi-ve-belge-odakli-hizmetlerin-yeri-2010-2014](https://doi.org/10.25295/fsecon.1198335)

- Saygılıoğlu, N. & Arı, S. (2002). *Etkin Devlet: Kurumsal Bir Tasarı ve Politika Önerisi*. İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and The Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.
- Songür, N. (2008). Belediyelerin Stratejik Planlama Sürecindeki Gereklilikleri Yerine Getirme Durumları Üzerine Bir Araştırma. *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 17(4), 63-86.
- Soylu, H. (1997). Türkiye'de Senyoraj Gelirleri ve Kamu Açıkları. *Sermaye Piyasası Kurulu Yayınları*. Yayın no:81. Ankara: Pelin Ofset.
- Süt, E. (2018). *Alternatif İnovasyon Göstergelerinin Büyüme Üzerinde Etkileri: Panel Veri Analizi*. Yüksek Lisans Tezi. <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp> (Tez no: 516473)
- Tiebout, C. M. (1956). A Pure Theory of Local Expenditures. *Journal of Political Economy*, 64(5), 416-424. <https://www.jstor.org/stable/1826343>
- Topal, M. (2017). Çifte Kazanç Hipotezinin OECD Ekonomileri için Testi: Panel Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *The Journal of International Scientific Researches*, 2(4), 1-20.
- Tullock, G. (1959). Problems of Majority Voting. *Journal of Political Economy*, 67(6), 571-579.
- Tülümce, S. Y. & Yavuz, E. (2019) *Kamu Kesiminin Büyüklüğü ve Performansının Analizi: Avrupa Birliği Ülkeleri ve Türkiye Uygulaması*. Konya: Çizgi kitapevi yayınları.
- Voutsinas, I. & Tsamadias, C. (2014). Does Research and Development Capital Affect Total Factor Productivity? Evidence from Greece. *Economics of Innovation and New Technology*, 23, 631-651.
- World Bank. (1997). *World Development Report 1997: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/5980>
- Yılmaz, O. (2001). *Kamu Yönetimi Reformu Genel Eğilimler ve Ülke Deneyimleri*. Ankara: DPT, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü Yayınları. https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2022/07/Kamu_yonetimi_reformu_Genel_egilimler_ve_ulke_deneyimleri_-1.pdf
- Yılmaz, O. & Özen, S. (2008). *Birleşik Krallık'ta Kamu Yönetimi Reformları (Kamu İdarelerinde Stratejik Yönetim Projesi Raporu)*. Ankara. Erişim adresi: <http://www.sp.gov.tr/upload/xSpKutuphane/files/U3QcS+BirlesikKralliktaKamuYonetiReformlari.pdf>



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscaoconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

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 Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

Giriş: Recep ÇİNKILIÇ,

Literatür: Atilla Ahmet UĞUR,

Metodoloji: Recep ÇİNKILIÇ,

Sonuç: Atilla Ahmet UĞUR.

1. yazarın katkı oranı: %50 2. yazarın katkı oranı: %50.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction: Recep ÇİNKILIÇ,

Literature: Atilla Ahmet UĞUR,

Methodology: Recep ÇİNKILIÇ,

Conclusion: Atilla Ahmet UĞUR.

1st author's contribution rate: %50 2nd author's contribution rate: %50.



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

Performance Management in Local Government Expenditures: Examples of 30 Local Governments of Provinces with Metropolitan Status

Recep Çinkılıç, Atilla Ahmet Uğur

Extended Abstract

The 1929 Crisis caused Keynesian policies to gain popularity and these policies were used more frequently after the Second World War. In this period, states produced policies within the framework of the social state practices in order to improve their economies. In the 1960s, public expenditures were made on the basis of welfare state practices and the satisfaction of society, which continuously improved the field of activity of public expenditures. The state's policies of subsidies, finance and production within the framework of the Keynesian approach led to a continuous increase in budget expenditures. The policies towards the oil embargo implemented to harm Israel and its supporters during the Oil Crisis during the Arab-Israeli Wars in the 1970s put the whole world into an economic crisis. Inflation, unemployment, the balance of payments deficit and recession caused the biggest crisis after the 1929 Crisis by narrowing the world trade volume. The effect of the Keynesian approach, which suggested that states make fiscal policies effective in the economic recovery process and try to keep the economy under control with public expenditures, was questioned with the 1973 Oil Crisis.

The emergence of three deficits (performance deficit, confidence deficit and budget deficit) due to increased public expenditures and decreased efficiency until the Oil Crisis resulted at the end of the prestige of the state. The Public Choice Theory has revealed that the public economy can also have unsuccessful aspects like the market economy. The effect of public expenditures of a large state on the market can be negative. According to the theory, it is argued that the political authority cannot be rational in budget management due to reasons such as voter ignorance and indifference, disruption of policy competition, short-term efforts to win the election, partisan actions of the elected government to be permanent government. The issues held by the Public Choice Theory increased its popularity with the second oil shock in the 1980s and it has been revealed that the state should be downsized and its intervention in economic life should be limited with neoliberal (New Right) policies. Reform movements based in the USA and England criticized the welfare state's understanding by aiming to withdraw the state from the market and to prepare the ground for the formation of a solid and liberal market.

Neoliberal policies adopted with the views of New Monetarist, New Classical and Public Choice Theory were combined under the umbrella of New Public Administration. The New Public Administration proposed a private sector structure for public financial management that is efficient, flexible and able to meet the needs by stating that traditional public financial management is inefficient, centralized and rigid. This approach originated in the USA and determined the withdrawal of the state from the market, management, decentralization and entrepreneurship as a principle. In economies governed by central planning, poor performance and poor public service delivery revealed the failure of the state and this situation has caused the New Public Administration approach to focus on the necessity of

radical change in the relations of the state with concepts such as bureaucracy, centralism and hierarchy stemming from the traditional understanding.

The Performance Based Budgeting system aims to prepare budgets within the framework of plans, strategies and policies in line with the national goals and targets of public institutions. In this way, it becomes possible to measure the success of institutions by making budgets measurable with performance indicators. In literature studies, it is stated that the relationship between budget and strategic plan, performance program and the annual report is weak in PEB practices, the budget success cannot be measured exactly due to issues such as the fact that the establishment of this relationship takes a long time, and the insufficient of trained personnel and responsible personnel. Election anxiety of politicized management with assumptions of Public Choice Theory, partisan budget maximization and vote maximization actions to stay in power also reveal a different dimension that affects the Performance Based Budgeting process.

For each province, the marginal productivity of labor and the marginal productivity of capital have been obtained from the labor and capital data of that province were equalized to 1 under the assumption of the Cobb-Douglas production function of constant returns to scale.

The Cobb-Douglas production function was expressed by Solow as follows;

$$Q = AK^{\alpha}L^{\beta} \quad (7)$$

The model developed by Solow in 1957 in the measurement of output/result-oriented production activities offers a simple but effective analysis. The success of the measurements on the US economy revealed that the Solow model provides reliable and consistent predictions. Therefore, the Solow model has become a frequently preferred method in econometric analysis. In 1994, the US president explained the utility of savings with Solow's model while presenting an economic report.

Under the Cobb-Douglas production function and the assumption of constant returns, TFP for year t has been calculated as follows. Since variable A in equation (7) expresses the growth that cannot be expressed by the increase in labor and capital, it is expressed as technological progress or productivity (TFP). TFP data is not published by a country or institution. The TFP(THi) series used in the study have been calculated by the authors. Under the Cobb-Douglas production function and fixed income assumption, TFP for year t is calculated as follows (Cecchini & Lai-Tong, 2008: 7; Voutsinas & Tsamadias, 2014: 636):

$$TFP_t = \frac{Y_t}{K_t^{\beta} L_t^{1-\beta}} \quad (8)$$

In the equation, Y_t refers to GDP in year t; K_t refers to the physical capital unit in year t; L_t refers to the unit of Labor in year t; β refers to the marginal productivity of capital and $(1-\beta)$ refers to the marginal productivity of labor β can be in the range of 0 to 1 under the assumption of constant returns to scale. TFP provides to measure the economic efficiency of the inputs. TFP has a significant impact on the identification and differentiation of problems encountered in growth.

Structural problems such as growth due to the inadequacy of capital and labor factors, increase in production factor input and inefficient growth could be detected with TFP. From this point of view, the increase in the budget expenditures of the local governments in the provinces with 30 metropolitan statuses has been evaluated as output growth. In a way, TFP calculation has been made for local governments by deducting the increase in the shares paid for labor and capital in local government budgets. In the structure of the local government budget, since there are factors such as service purchases, debt interest payments and expenditure of the shares received from the central government, apart from labor and capital expenditures, it has been considered more appropriate to define it as Total Expenditure Acceleration (THİ), which includes factors other than labor and capital expenditure considering that it would be incomplete to qualify the remaining part as TFP after deducting the increase rate in labor and capital expenditures.

The data used within the scope of the economic model created for the analysis have been formed from the independent variables that would explain the Total Expenditure Acceleration dependent variable. Capital accumulation and labor force have been considered essential variables for the realization of total expenditure acceleration. In the study, based on the Cobb-Douglas production factor, the model has been formed by adding other factors that were considered to have an impact on the total expenditure acceleration;

$$\ln THI_{it} = \alpha_0 + a_1 \ln KBP_{it} + a_2 \ln KBS_{it} + a_3 \ln NFS_{it} + a_4 \ln FAİZ_{it} + a_5 \ln ENF_{it} + a_6 \ln SCM_{it} + \ln İKT_{it} + u_{it} \quad (9)$$

In the model, the $\ln THİ$ variable refers to total expenditure acceleration, $\ln KBP$ refers to per capita labor expenditure, $\ln KBS$ refers to per capita capital expenditure, $\ln NFS$ refers to a change in population, $\ln FAİZ$ refers to debt interest payments, $\ln ENF$ refers to the inflation rate, $\ln SCM$ refers to electoral economy, $\ln İKT$ refers to the power of central government which natural logarithms are taken and refers to an error term.

When the empirical results are evaluated, it has been determined that the increase in per capita labor expenditures affects the total expenditure acceleration negatively, the reason for this situation has been interpreted as the employment of unqualified and incapable personnel, the inadequacy of in-service training, the unqualified managerial personnel employed, the inability to be defined as labor in the analysis as a result of invoicing the personnel who contribute to productivity through service procurement or construction works.

The positive relationship of the expenditures in terms of buildings, vehicles, machinery, equipment and facilities with THİ on the basis of the population served is not sufficient for a fully positive situation assessment. However, capital expenditures per person to provide services in local governments constitute a positive situation for the beneficiary of the service. In this sense, capital expenditures per capita, which positively affects the total expenditure acceleration, are supported and considered as a positive factor for the province where the service is provided.

The fact that population, interest and inflation, among other variables, have the same effect on total expenditure acceleration, reveals that expenditures in local governments are not determined according to the strategic plan, performance program and annual reports as

stated in the Law No. 5018, but are determined according to inflation, borrowing and the share received from the central government. In addition, the positive effect of the election variable and the power variable on TEE in local governments reveals that local governments are politicized.

APPENDIX

Appendix 1: Literature Summary

Yazar ve Eser Yılı	Konu	Yöntem	Sonuç
Chan (2004)	ABD ve Kanada yerel yönetimlerinin performans göstergelerini değerlendirmiştir.	Balances Scorecard	Performans ölçütü belirlenmiş finansal performans ile fonksiyonel performans bütünleştirilerek örgütün stratejik planı ve misyonu arasında bağ kurulmuştur.
Poister & Streib (2005)	ABD yerel yönetim sürecinin stratejik planlara ne kadar entegre edildiğini araştırmıştır.	Likert ölçekli anket	Stratejik planlama süreci olumlu bir netice doğursa da henüz yeni bir uygulama olduğu sonucuna varılmıştır.
Kong (2005)	Performans Esaslı Bütçelemeyi ABD temelli değerlendirmek.	Teorik araştırma	Performans Esaslı Bütçelemenin Federal yönetim yerine yerel yönetimlerde daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Soylu (1997)	Türkiye’de 1980 sonrası kamu açıkları ile enflasyon arasındaki ilişki incelenmiştir.	Regresyon modeli	Senyoraj geliri, devlet için önemli ve vazgeçilmesi zor bir gelirdir.
Sağbaş & Cığırli (2019)	2000-2018 yılları arasında kamu harcamalarını belirleyen faktörler incelenmiştir.	Resmi verilerle hazırlanan tablo ve grafiklerin analizi	İnceleme döneminde kamu harcamalarında seçim ekonomisinden kaçınıldığı, faiz ödemelerinin azaldığı böylelikle eğitim, sağlık gibi alanlara harcamanın yönelebileceği sonucuna ulaşılmıştır.
Sağbaş, Çalışkan, Hazman & Erin (2011)	Nüfusu 50.000 altında olan il özel idareleri ve belediyelerin mali ve hizmet performansı ölçülerek kıyas yapılmıştır.	Veri Zarflama Analizi (VZA)	VZA’ya göre yapılan performans sıralamasında düşük performanslı yerel yönetimlerin yüksek performanslılara göre eksiklikleri ortaya konulmuş ve öneriler sunulmuştur.
Kerman, Altan & Öztıp (2012)	İstanbul, Ankara ve İzmir illeri belediye ve il özel idarelerinin 2010-2014 yılları arasında stratejik planlarının değerlendirilmesi	Saha çalışmasıyla mevzuata uygunluk analizi	Stratejik planların maliyetlendirme ile izleme ve değerlendirme bölümlerinde eksiklikler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Karasu & Demir (2012)	Türkiye’de 16 büyükşehir belediyesi için 2006-2014 dönemi stratejik planlarının maliyetlendirme hususu incelenmiştir.	Karşılaştırmalı veri incelemesi	Stratejik planların maliyetlendirme hususunda eksiklikler bulunduğu dolayısıyla bütçe ile ilişkisinin zayıf olduğu sonucuna varılmıştır.

Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscaeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

Tülümce & Yavuz (2019)	Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye'nin kamu kesimi büyüklüğü ile kamu harcamalarının performansı arasında ilişki incelenmiştir.	Tanzi ve Schuknecht modellemesi temelinde ARAS yöntemi	GSMH içindeki payı küçük olan ülkelerin orta ölçekli olanlara göre daha iyi performans gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.
Filiz, Yılmaz & Yağizer (2010)	Eskişehir Büyükşehir, Odunpazarı, Tepebaşı belediyelerinin hizmet performansı incelenmiştir.	SERVQUAL metodu ile analiz	Karşılaştırmalı analiz sonucunda kültürel ve hizmet algısı açısından Büyükşehir belediyesinin ön plana çıktığı, temizlik açısından ilçe belediyelerin ön plana çıktığı sonucuna ulaşılmıştır.
Çoşkun & Şekercioğlu (2011)	İzmir İli, 30 ilçe belediyesi personelinin hizmet performans değerlendirilmiştir.	Anket yöntemiyle ve SPSS aracılığıyla analiz	Belediye personelinin etkin hizmet üretmediği ve personelin performans değerlemesine tabi tutulması gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
Sağlık (2016)	Bursa Büyükşehir Belediyesi özelinde 2010-2014 yılı için Performans Esaslı Bütçeleme sistemi değerlendirmesi yapılmıştır.	Veri incelemesi	Belediyenin yayımlanmış olduğu stratejik plan, performans programı ve faaliyet raporunda çelişkili bilgiler ve uyumsuzluk olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Songür (2008)	Nüfusu 50.000'i geçen belediyelerin stratejik planları değerlendirilmiştir.	Anket yöntemiyle ve SPSS aracılığıyla analiz	Başta maliyetlendirme olmak üzere, performans göstergesi, katılımçılık ve strateji belirleme gibi hususlarda önemli eksiklikler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Karasu (2012)	Belediyelerin stratejik planları değerlendirilmiştir.	Karşılaştırmalı inceleme	Büyükşehir belediyelerinin hazırladığı stratejik planların eksik ya da kusurlu olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Arıkboğa (2022)	İstanbul, İzmir ve Ankara Büyükşehir belediyeleri Performans Esaslı Bütçeleme anlamında değerlendirilmiştir.	Mevzuat ve literatür açısından karşılaştırmalı inceleme	Beyan edilen kaynak ihtiyacı ile harcama yapılan miktar arasında uyumsuzluk olduğu, konu hakkında gelişim için belediyelerin desteklenmesi gerektiği sonucuna ulaşılmıştır.
Park (2019)	Vatandaş katılımı ile performans esaslı bütçeleme sisteminin benimsenmesi arasındaki ilişki değerlendirilmiştir.	RV-probit modeliyle regresyon analizi	Performans Esaslı Bütçeleme sistemi kullanan yerel yönetimler için vatandaş katılımı önemli bir argümandır sonucuna ulaşılmıştır.
Mujannah, Artinah & Safriansyah (2019)	Performansa dayalı bütçeleme sistemi ile iç kontrol sisteminin yerel yönetimlerin performans hesap verilebilirliği üzerinde etkisi incelenmiştir.	Çoklu regresyon modeli analizi	Bütçe uygulaması, bütçe raporlaması, kontrol faaliyetleri, izleme yerel yönetimlerin performans hesap verilebilirliği üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
Köseoğlu (2010)	Yerel yönetim birliklerinin personel rejimi değerlendirmesi yapılmıştır.	Mevzuat ve literatür açısından inceleme	Personel istihdamının dengesiz olduğu, politik kaygılarla istihdam sağlandığı, personelin eğitiminin yetersiz olduğu bu nedenle mali kaynakların etkin kullanılmadığı sonucuna ulaşılmıştır.



Çinkılıç, R. & Uğur, A. A. (2023). Yerel Yönetim Harcamalarında Performans Yönetimi: Büyükşehir Statüsünde 30 İl Yerel Yönetim Örneği.

Fiscoeconomia, 7(2), 1259-1290. Doi: 10.25295/fsecon.1198335

Çeliksoy (2018)	Osmanlı ve Türkiye’de 1620-1991 döneminde yönetimin reformu değerlendirilmiştir.	Ağbağ Şeması Analizi	Kamu mali sistemi sorunlarının değişmediğini aynı zamanda etkili bir çözüm sistemi de getirilmediği sonucuna ulaşılmıştır.
Acar & Akman (2019)	Kamu personel politikası değerlendirilmiştir.	Literatür incelemesi	Kamu personel raporlarında sürekli aynı sorunların tespit edildiği dolayısıyla personel yönetimi hususunda bir gelişme kaydedilemediği sonucuna ulaşılmıştır.
Özel (2021)	Seçim dönemlerinde kayırmacılık faktörünün varlığı araştırılmıştır.	Saha ve Literatür araştırması	Türkiye’de birçok siyasi olayın sonucunda kayırmacılık faktörünün varlığının kabul edildiği sonucuna ulaşılmıştır.
Gürakar (2019)	İktidarın kayırmacı politikaları ve sonuçları incelenmiştir.	Teorik ve saha araştırması	Kayırmacı politikaların kamu harcamalarını arttırdığı ve rekabeti azalttığı sonucuna ulaşılmıştır.
Meydan, Büyükbodur & Bulut (2016)	Seçimler ile kayırmacı siyaseti Türkiye yerel yönetimleri açısından ele almışlardır.	Saha araştırması	2004, 2009 ve 2014 yerel seçimlerinde kayırmacılığa ilişkin emareler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.



Research Article/Araştırma Makalesi

Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği¹

The Relationship Between Global Competitiveness and Export Performance: The Case of OECD Countries

Feride ÖZTÜRK², İpek KURT³

Öz

Bu çalışmanın amacı, OECD ülkeleri için 2006-2019 dönemi arasında küresel rekabet endeksi, temel gereklilikler endeksi, etkinliği artırıcılar endeksi, yenilik ve gelişmişlik endeksi ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi analiz etmektir. Analiz kapsamında yatay kesit bağımlılığı dikkate alan ve durağan olmama durumunda da etkin bir tahminci olan Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) tahmincisi kullanılarak heterojen panel veri analizi uygulanmıştır. AMG tahmincisinden elde edilen bulgulara göre, panelin genelinde küresel rekabet endeksi, temel gereklilikler endeksi, etkinliği artırıcılar endeksi, yenilik ve gelişmişlik endeksi ile ihracat performansı arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir.

Jel Kodları: F10, F14, F20, F63

Anahtar Kelimeler: Küresel Rekabet Gücü, İhracat Performansı, Küresel Rekabet Endeksi, Uluslararası Ticaret Teorileri

Abstract

The aim of this study is to analyze the relationship between the global competitiveness index, basic requirements index, efficiency enhancers index, innovation and sophistication index and export performance for OECD countries between the period of 2006-2019. In the study, heterogeneous panel data analysis was applied by using the Augmented Mean Group (AMG) estimator, which takes into account the cross-sectional dependence and is an effective estimator in the case of non-stationarity. Based on the AMG results, we found that there is a positive and statistically significant relationship between the global competitiveness index, basic requirements index, efficiency enhancers index, innovation and sophistication index and export performance throughout the panel.

Jel Codes: F10, F14, F20, F63

Keywords: Global Competitiveness, Export Performance, Global Competitiveness Index, International Trade Theories

¹ Bu çalışma İpek KURT'un, Prof. Dr. Feride ÖZTÜRK danışmanlığında hazırladığı "Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: Çelik Sektörü Üzerine Bir Analiz" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Prof. Dr., Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, feride.ozturk@beun.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2159-7531

³ Öğr. Gör., Artvin Çoruh Üniversitesi, Arhavi Meslek Yüksekokulu, Pazarlama ve Dış Ticaret Bölümü, ipekkurt@artvin.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8862-2848

1. Giriş

Dünya Ekonomik Forumu'nun yayınladığı Küresel Rekabet Raporu'nda küresel rekabet gücü, bir ekonominin serbest piyasa koşullarında ulusal ve uluslararası piyasaların taleplerini karşılayabilecek mal ve hizmet üretebilme kabiliyeti olarak tanımlanmaktadır. İhracat performansı, bir ülkenin sahip olduğu şartlarda gerçekleştirilen dış ticaret başarısıdır (Boltho, 1996; OECD, 1992). Bu kapsamda küresel rekabet edebilirlik, ülkenin ticaret performansı ve ekonomik verimliliğiyle ilgilidir (Chikan, 2008; Madzova, 2018).

İhracat performansı ve belirleyicileri üzerine yapılan çalışmalar incelendiğinde açıklayıcı değişken olarak döviz kuru, ticaret politikaları, kurumsal kalite, makroekonomik çevre, ulaşım altyapısının gelişmişliği, eğitim seviyesi, ürün çeşitliliği, Ar-Ge harcamaları, teknoloji gibi birçok faktörün kullanıldığı görülmektedir (Xu, 2016; Esteves & Rua, 2015; Carlin vd., 2001; Bournakis & Tsoukis, 2016; Beck, 2002). Bu faktörler aynı zamanda uluslararası ticarete rekabet avantajı sağlamak ve ülkelerin rekabet gücünün belirlenmesinde rol almaktadırlar.

Ülkelerin rekabet gücü göstergesi olarak literatürde sıklıkla küresel rekabet endeksi kullanılmaktadır. Klaus Schwab küresel rekabet gücünü tahmin etmek için 1979'da bir metodoloji geliştirmiştir. Dünya Ekonomik Forumu (WEF), bu metodolojiyi temel alarak ülkelerin üretkenlik ve ekonomik büyüme potansiyellerini değerlendiren Küresel Rekabet Raporu'nu yıllık olarak yayınlamaktadır. Bu raporda yayınlanan küresel rekabet endeksi, 114 sosyal, ekonomik ve politik küresel gösterge bir araya getirilerek hesaplanmaktadır. Bu göstergelerin 12 bileşende sınıflandırılması ve bu bileşenlerin 3 alt endekste gruplandırılması küresel rekabet endeksinin yapısını oluşturmaktadır. 3 alt endeksten birincisi temel gereklilikler endeksidir. Bu alt endeks kurumlar, altyapı, makroekonomik ortam ve sağlık ve temel eğitim değişkenleri tarafından belirlenmektedir. Alt endekslerden ikincisi etkinliği artırıcılar endeksidir. Bu alt endeks yüksek eğitim ve öğretim, mal piyasası etkinliği, emek piyasası etkinliği, finansal piyasa gelişimi, teknolojik hazırlık ve pazar büyüklüğü değişkenlerini içermektedir. Üçüncü ve son alt endeks yenilik ve gelişmişlik endeksidir. Bu alt endeks ise iş karmaşıklığı ve yenilik bileşenlerinden oluşmaktadır. Dolayısıyla, küresel rekabet endeksinin rekabet gücünün mikro ve makro yönlerini tek bir endekste birleştirerek ülkelerin sürdürülebilir ekonomik refah seviyelerini etkileyen kurumsal yapılarını, politikalarını ve diğer faktörleri ölçtüğü söylenebilir.

Uluslararası rekabet kavramına tarihsel olarak bakıldığında iktisat teorilerinin odak noktası olduğu görülmektedir. Klasik iktisat teorileri rekabetçiliği karşılaştırmalı üstünlükler üzerinden ele almaktadır. Smith (1776) mutlak üstünlükler teorisinde, Ricardo (1817) ise karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde emek faktörünü temel alarak uluslararası ticaret modelini geliştirmişlerdir. Neo-klasik iktisatçılardan Heckscher & Ohlin (1935) faktör donatımı teorisinde üretim faktörlerinin yoğunlukları üzerinden karşılaştırmalı üstünlükleri açıklamaktadırlar (Ruzekova vd., 2020). Neo-klasik iktisatçıların uluslararası ticaret alanındaki rekabete yönelik ilgileri altyapı, kurumsal kalite, fiziksel sermaye, eğitim ve öğretim alanlarında yoğunlaşmaktadır. Yeni Klasik iktisatçıların rekabeti makroekonomik istikrar ve teknolojik gelişme gibi faktörler aracılığıyla açıklamaktadırlar.



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

Büyüme teorilerinde sermaye birikimi ve teknoloji gibi değişkenler aracılığıyla rekabete vurgu yapılmaktadır. Teknoloji yayılımı ve bilgi transferi etkileşimi uluslararası rekabeti ve büyümeyi artırmaktadır (Grossman & Helpman 1991; Batiz & Romer 1991). Bu kapsamda, uluslararası ticaret ekonomik büyüme için önemli bir kanaldır. Smith (1869) ihracat artışını büyümenin belirleyicilerinden biri olarak ele almakta ve ulusların ekonomik büyüme süreçlerinin ihracat artışının bir fonksiyonu olduğunu ifade etmektedir. Chenery (1961), Bhagwati (1978), Balassa (1978) ve Krueger (1978) çalışmalarında ihracatın ekonomik büyümenin motoru olduğunu savunmaktadırlar. Küresel Rekabet Raporu'nda küresel rekabet gücü ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişkinin olduğu vurgulanmaktadır (Küresel Rekabet Raporu, 2006-2019).

Helpman & Krugman (1985) çalışmalarında endüstri içi ticareti aksak rekabet ve ölçek ekonomileriyle açıklayarak yeni uluslararası ticaret teorisinin oluşumuna katkı sağlamışlardır. Ölçek ekonomilerinin ve aksak rekabetin ülkeler arasındaki ticarete neden olduğunu ifade etmişlerdir. Ölçeğe göre artan getirilerin ölçek ekonomisine ve uzmanlaşmaya neden olduğunu ve farklılaştırılmış ürünlerin iki yönlü ticaretinin endüstri içi ticarete açıklık getirdiğini vurgulamışlardır.

Küreselleşmeyle birlikte uluslararası rekabet gücünü ölçmeye yönelik çalışmalar artmış ve uluslararası rekabet gücünün belirleyicileri üzerine çeşitli modeller geliştirilmiştir. Bu bağlamda, Porter (1990) çalışmasında uluslararası rekabet gücünü elmas modeli; Cho & Moon (2002) ise dokuz faktör modeliyle açıklamaktadırlar. Bu modellerde ülkelerin sahip oldukları faktör koşulları, firma stratejileri, ilgili ve destekleyici endüstrilerin varlığı ve talep koşulları aracılığıyla rekabet edebilirliğe açıklık getirilmektedir. Modellerde ayrıca devlet politikaları ve şans faktörünün, uluslararası rekabet gücünü artıran önemli unsurlar olarak yer aldığı görülmektedir.

Uluslararası iktisat teorilerine ve işletme modellerine bakıldığında uluslararası rekabetin belirleyicilerinin çok sayıda bileşene ve unsurlara bağlı olduğu görülmektedir. Bu varsayımların her biri yapılan çalışmalarda teorik temellere dayanarak kanıtlanmaktadır. Bu varsayımlar birbirini dışlamamakla birlikte konunun farklı yönlerini vurgulamaktadırlar. Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Rekabet Raporu'nda, rekabet gücünün farklı yönlerini birçok farklı bileşenin ağırlıklı ortalamasını alarak küresel rekabet endeksi adı altında hesaplamaktadır (Küresel Rekabet Raporu, 2006-2019).

Küresel rekabet gücünü ölçmede kullanılan değişkenler ihracat performansı üzerinde de etkili olmaktadır. Dolayısıyla küresel rekabetçilik ve ihracat performansı birbiriyle güçlü bir ilişkiye sahiptir. Bu çalışmanın amacı, küresel rekabet gücü ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi tespit etmek ve etki düzeyini belirlemektir. Analiz sonucunda ihracat performansı üzerinde etkisi olan rekabet gücü faktörlerinin tespiti ülkelerin gelişim gösterebilecekleri alanlara ilişkin bilgi sağlayacaktır. Bulgularla uyumlu politikaların uygulanmasıyla birlikte ülkeler dış ticaret performanslarını artırabilecektir.

Bu çalışmanın literatüre katkıları:

i) İhracat performansını konu alan çalışmalarda bir veya birkaç değişken üzerinden analiz yapılırken, bu çalışmada küresel rekabet endeksi kullanıldığından ihracat performansının belirleyicileri bütüncül bir perspektifle ele alınmıştır.

ii) Küresel rekabet endeksinin alt endekslerinin modellenmesi bulguların kapsamını genişletmekte ve açıklayıcılığını güçlendirmektedir. Bu kapsamda alt endekslerin etkinliği de ölçülmektedir.

iii) Analiz döneminin 2008 Küresel Finans Krizi'ni, 2010 Avrupa Borç Krizi'ni ve 2015 BREXİT sürecini kapsamaması bu çalışmanın önemini artırmaktadır.

iv) Analiz yöntemi olarak güncel bir ekonometrik yöntem olan Eberhart & Teal'ın (2010) geliştirdiği Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) tahmincisi kullanılmıştır.

Çalışmanın izleyen bölümünde literatür yer almaktadır. Üçüncü bölümde 2006-2019 dönemine ait yıllık veriler kullanılarak OECD ülkeleri örneklemine heterojen panel veri analizi uygulanmaktadır. Son bölümdeyse bulgular yorumlanmakta, yapılacak çalışmalar için önerilerde bulunulmakta ve politika önermelerine değinilmektedir.

2. Literatür

Küresel rekabet endeksi ve alt endekslerinin ihracat performansı ile arasındaki ilişkiyi açıklamaya yönelik yapılan çalışmalarda genellikle seçili küresel rekabet faktörlerinin -yerel talep (Esteves & Rua, 2015), Ar-Ge faaliyetleri (Yıldırım, 2010; Sung, 2015), kurumsal ortam (Ruzekova vd., 2020), altyapı (Xu, 2016) vb.- kullanıldığı görülmektedir. Bu çalışmalardan bazıları aşağıda incelenmektedir.

Athanasoglou & Bardaka (2010) çalışmalarında, ürün bazında rekabetçiliğin ihracat performansına etkisini incelemişlerdir. Yunanistan'a ait ihracat, GSYİH ve çeşitli endeks verileri kullanarak panel veri analizi uygulamışlardır. Analiz sonucunda ihracat pazar paylarının ihracat fiyatlarına karşı esnekliğinin düşük olduğu, uluslararası pazarlarda rekabet için fiyat dışı faktörlere odaklanılması gerektiği bulgusuna ulaşmışlardır.

Balcılar vd. (2014) çalışmalarında, ihracat performansını etkileyen faktörleri tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmada, reel efektif döviz kuru, verimlilik, kişi başı gelir ve GSYİH değişkenleri kullanılarak ARDL sınır testi yöntemi uygulanmıştır. Türkiye ekonomisi üzerine gerçekleştirilen analiz 1995-2012 dönemini kapsamaktadır. Analiz sonucunda, verimlilik ve yurtdışı talepteki artışın ihracat artışına neden olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Esteves & Rua (2015) çalışmalarında, iç talep baskısının ihracat performansı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada Portekiz için 1980-2012 dönemi verileriyle hata düzeltme modeli uygulanmıştır. Analizde dış talep endeksi, iç talep ve reel efektif döviz kuru değişkenleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda yurtiçi talebin ihracat performansını olumlu etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Bournakis & Tsoukis (2016) çalışmalarında, hükümet politikaları ve kurumsal düzenlemelerin ihracat performansı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada 18 OECD ülkesi üzerine panel veri analizi uygulanmıştır. Analiz 1980-2005 dönemini kapsamaktadır. Analiz sonucunda ürün ve işgücü piyasasıyla ilgili katılıkların ihracat performansı üzerinde olumsuz bir etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Xu (2016) çalışmasında, 1997-2007 döneminde Asya ülkelerinde altyapı yatırımlarının ihracat performansına etkisini araştırmıştır. Raylı ve raysız altyapı harcamaları, ithalat ve ihracat

verileriyle panel veri analizi gerçekleştirmiştir. Analiz sonucunda altyapı yatırımlarının uluslararası yollara erişilebilirliği sağlayarak ihracat performansını artırdığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Bierut & Pawlak (2017) çalışmalarında, ihracat performansını etkileyen faktörleri araştırmışlardır. İnovasyon, kurumsal çevre, küresel talep ve rekabet gücü değişkenleriyle Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri üzerine panel veri analizi gerçekleştirmişlerdir. İnovasyon ve düzenleyici kurumsal kalite uygulamalarının ihracat performansı üzerinde olumlu etkisi olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Madzova (2018) çalışmasında, ihracat performansını rekabet gücü, ihracat artışı, ihracat pazar büyüklüğü değişkenleriyle analiz etmiştir. Buna ek olarak rekabet gücünün cari işlemler dengesi üzerindeki etkisini araştırmıştır. Batı Balkan ülkeleri örnekleminde gerçekleştirilen çalışmanın dönemi 2005-2015 aralığını kapsamaktadır. Regresyon analizi sonucunda rekabet gücü ile ihracat artışı ve pazar büyüklüğü arasında pozitif bir ilişki olduğu, cari işlemler dengesi üzerindeyse zayıf bir etkinin varlığı tespit edilmiştir.

Selwaness & Zaki (2019) çalışmalarında, işgücü piyasası düzenlemeleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Araştırma kapsamında işgücü piyasası katılık endeksi, istihdam ve ihracatın GSYİH içindeki payı kullanılarak MENA ülkeleri üzerine panel veri analizi uygulanmıştır. Katı işgücü piyasasının ihracatı olumsuz etkilediği ve katılığın ihracatın istihdam üzerindeki etkisini azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Siddiqui vd. (2020) çalışmasında, ülkelerin rekabet gücü arttıkça ihracat performanslarının nasıl değiştiğini araştırmıştır. Çalışmada rekabet gücü göstergesi olarak küresel rekabet endeksini kullanmıştır. İkili olasılık dağılım modeline dayalı tahmin sonuçlarına göre yüksek ihracat seviyesi ile rekabet edebilirlik arasında pozitif bir ilişkinin varlığına ulaşılmıştır.

Chen vd. (2022) çalışmalarında, Çin'in çevresel düzenlemelerinin sanayi firmalarının ihracat rekabet güçleri üzerindeki etkisini 2003-2013 dönemi için incelemişlerdir. Çalışmada ihracat rekabet gücünü temsilen firma ve ürün kâr marjı, çevresel düzenlemeleri temsil etmek içinse kükürt dioksit (SO₂) salınımının giderilme oranı kullanılmıştır. Çevresel düzenlemelerin ihracat ürünlerinin fiyatını artırmış olmasına rağmen ihracat rekabet gücünün de arttığı tespit edilmiştir. Bu sonuç Porter'ın (1990) çevresel düzenlemelerin yeniliği teşvik edeceği, kısa vadede maliyetleri artıracığı ancak uzun vadede verimliliği iyileştirerek rekabet gücünü artıracığı hipotezini doğrulamaktadır.

Marceta & Bojnec (2022) çalışmalarında, ekonomik performans ve rekabet dinamikleri arasındaki ilişkiyi Avrupa Birliği üyesi ülkeler için analiz etmişlerdir. Çalışma dönemini ikiye ayırmışlardır; 2008-2015 ve 2015-2019. Çalışmada ihracat pazar payı, GSYİH yüzdesi olarak ihracat, ticari açıklık, GSYİH ve küresel rekabet endeksi değişkenleri kullanılmıştır. Analizde hiyerarşik kümeleme yöntemi uygulanmıştır. Analiz sonucunda ticari açıklık ve ihracat pazar payının küresel rekabet gücünü artırdığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Akhuand & Abbas (2023) çalışmalarında, uluslararası rekabet gücünün ekonomik belirleyicilerini Pakistan tekstil sektörü için tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışma 2003-2019 dönemini kapsamaktadır. Yurtiçi kişi başına düşen GSYİH, dünya kişi başına düşen gelir, Ar-Ge harcamaları, finansal gelişme ve yurtiçi altyapı harcamaları değişkenleri kullanılarak duyarlılık

analizi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonucunda dünya kişi başına düşen gelir, Ar-Ge harcamaları, finansal gelişme ve yurtiçi altyapı harcamaları değişkenlerinin tekstil sektörünün ihracat rekabet gücü üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

3. Metodoloji ve Ampirik Analiz

Bu çalışmada küresel rekabet gücünün ihracat performansına etkisi OECD ülkeleri için yıllık veriler kullanılarak 2006-2019 dönemi için incelenmektedir. Bu kapsamda modelde bağımlı değişken olarak ihracat performansını temsilen literatürde sıklıkla kullanılan ihracat pazar payı hesaplama yöntemi kullanılmıştır. İhracat pazar payı, ülke ihracatının dünya ihracatından aldığı pay şeklinde hesaplanmaktadır. Modelde bağımsız değişken olarak küresel rekabet endeksi ve temel gereklilikler, etkinlik artırıcılar ve yenilik ve gelişmişlik alt endeksleri kullanılmaktadır. Küresel rekabet endeksi, WEF tarafından yıllık olarak yayınlanan Küresel Rekabet Raporu'nda yer almaktadır. Endeks 2005 öncesinde iş rekabetçiliği ve büyüme rekabetçiliği olarak iki ayrı endeks şeklinde hesaplanırken 2006'da güncellenerek küresel rekabet endeksi adında tek bir endeks olarak hesaplanmaya başlanmıştır. Bu nedenle bir kısıt olarak çalışmanın veri seti 2006'dan başlatılmıştır. Endeks 2018'de Endüstri 4.0 bağlamında tekrar güncellenerek alt endekslerin grupları değiştirilmiştir. Analizin kapsadığı zaman aralığını daha uzun dönemde gerçekleştirebilmek için bu güncelleme dikkate alınarak 2018 ve 2019 verileri eski gruplandırma sistemine göre düzenlenmiş ve veri setine dâhil edilmiştir. WEF, 2020 Küresel Rekabet Raporu'nda Covid19 pandemi döneminde uygulanabilecek politika önerilerinde bulunmuş, ancak küresel rekabet endeksini hesaplamamıştır. 2021'e ait Küresel Rekabet Raporu bu çalışma sürecinde henüz yayınlanmamıştır. Analize kontrol değişken olarak GSYİH eklenmiştir. OECD ülkelerine ait ihracat ve GSYİH verileri UNCTAD veri tabanından, endekslere ilişkin veriler WEF tarafından yayınlanan Küresel Rekabet Raporu'ndan derlenmiştir. Tablo 1'de çalışmada kullanılan değişkenler, değişkenlerin ölçümü ve notasyonları sunulmaktadır.

Tablo 1: Çalışmada Kullanılan Değişkenler

Notasyon	Değişkenler	Ölçülmesi
İhrper	İhracat Performansı	Ülke İhracatı / Dünya İhracatı
Kre	Küresel Rekabet Endeksi	Endeks Değeri
Temger	Temel Gereklilikler Endeksi	Temel Gereksinimler Endeks Değeri
Etkart	Etkinliği Artırıcılar Endeksi	Etkinlik Artırıcılar Endeks Değeri
Yengel	Yenilik ve Gelişmişlik Endeksi	Yenilik ve Gelişmişlik Endeks Değeri
GSYİH	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla	Ülke GSYİH / Dünya GSYİH

Analizde kullanılan değişkenlere ait özet istatistikler Tablo 2'de yer almaktadır:

Tablo 2: Özet İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Sapma	Minimum	Maksimum
İhrper	532	1,618	2,050	0,035	10,681
Kre	532	4,932	0,501	3,86	5,99
Temger	532	5,385	0,553	4,12	6,48
Etkart	532	4,841	0,457	3,95	6,01
Yengel	532	4,600	0,719	3,35	6,05
Gsyih	532	1,749	3,907	0,019	26,681

Çalışmada küresel rekabet endeksi ve alt endekslerinin ihracat performansına etkisini analiz etmek için 4 model oluşturulmuştur:

$$ihrper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}kre_{it} + \beta_{2i}GSYİH_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

$$ihrper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}temger_{it} + \beta_{2i}GSYİH_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

$$ihrper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}etkart_{it} + \beta_{2i}GSYİH_{it} + \mu_{it} \quad (3)$$

$$ihrper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}yengel_{it} + \beta_{2i}GSYİH_{it} + \mu_{it} \quad (4)$$

Modellerden birincisinde ana endeks olan küresel rekabet endeksi bağımsız değişken olarak yer almaktadır. İzleyen üç modelde ise küresel rekabet endeksinin alt endeksleri bağımsız değişken olarak yer almaktadır. Modellerin bu şekilde kurulmasındaki motivasyon, ihracat performansı üzerinde daha fazla etkisi olan endeks grubunun belirlenmesi ve bu alandaki geliştirmelerin artırılması yoluyla ihracat performanslarının iyileştirilmesi konusunda politika önerisi oluşturabilmektir.

Araştırmada kullanılan veri seti panel veri özelliklerini yansıtmaktadır. Panel veri analizi, belli bir zaman dönemini kapsayan kesit gözlemlerin bir araya getirilerek, ekonomik ilişkilerin tahmin edilmesi yöntemidir. Panel veri analizinin; kısa zaman serisi ve/veya yetersiz yatay-kesit gözleminin var olduğu durumlarda da ekonometrik analizlerin yapılmasına imkan vermesi gibi üstünlükleri olduğu bilinmektedir (Gujarati & Porter, 2012; Tatoğlu, 2013). Bu çalışmada heterojen panel tahmincisi kullanılarak dengeli panel analizi yapılmıştır.

Modellerin tahmininden önce veri setinin heterojen özellik gösterip göstermediği incelenmelidir. Heterojen eğim parametrelerinin birimlere göre homojen olduğunun varsayılması tutarsız sonuçlar elde edilmesine yol açmaktadır. Bu amaçla Pesaran & Yamagata (2008) ve Blomquist & Westerlund (2013) delta testiyle heterojenlik sınaması gerçekleştirilmiştir.

Tablo 3: Delta Test Sonuçları

	Delta Test	Olasılık Değeri	Delta Hac Test	Olasılık Değeri	
Model 1		13,126	0,000	12,652	0,000
	adj	15,531	0,000	14,970	0,000
Model 2		11,581	0,000	9,474	0,000
	adj	13,703	0,000	11,210	0,000
Model 3		12,937	0,000	14,821	0,000
	adj	15,307	0,000	17,536	0,000
Model 4		13,300	0,000	11,119	0,000
	adj	15,737	0,000	13,157	0,000

Tablo 3 incelendiğinde her bir model için $p < 0,05$ olduğundan eğim katsayılarının heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Heterojen panel veri modellerinden hangisinin kullanılacağı birimler arası yatay kesit bağımlılık olup olmaması durumuna göre değişmektedir. Eğer birimler arasında yatay kesit bağımlılık yoksa, Pesaran & Smith (1995) tarafından önerilen Ortalama Grup Tahmincisi (MG) ve Hildreth & Houck (1968), Johnston (1984) ve Swamy (1971) tarafından geliştirilen Tesadüfi Katsayılar (RC) modeli; birimler arasında yatay kesit bağımlılık varsa Zellner (1962) tarafından geliştirilen Görünürde İlişkisiz Regresyon (SUR) modeli, Pesaran (2006) tarafından geliştirilen Ortak Korelasyonlu Etkiler (CCE) ve Eberhart & Bond (2009) ve Eberhart & Teal'ın (2010) geliştirdiği Genişletilmiş Ortalama Grup (AMG) tahmincisi uygun modellerdir.

Uygun modeli belirlemek için; Breusch & Pagan (1980) LM, Pesaran, Ulah, Yamagata (2008) LM Adj ve Pesaran (2004) CDLM testleriyle yatay kesit bağımlılık sınaması gerçekleştirilmiş ve testlerin sonuçları Tablo 4'te yer almaktadır:

Tablo 4: Yatay Kesit Bağlılık Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık Değeri	
Model 1	LM	1927	0,000
	LM adj*	53,46	0,000
	LM CD*	22,11	0,000
Model 2	LM	2155	0,000
	LM adj*	63,56	0,000
	LM CD*	21,31	0,000
Model 3	LM	1506	0,000
	LM adj*	34,63	0,000
	LM CD*	19,41	0,000
Model 4	LM	1689	0,000
	LM adj*	43,27	0,000
	LM CD*	19,21	0,000

*iki yönlü

Tablo 4'e göre her bir model için $p < 0,05$ olduğundan yatay kesit bağımlılığın var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu nedenle heterojen panel veri modellerinden yatay kesit bağımlılığı dikkate alan ve durağan olmama durumunda da etkin bir tahmin yöntemi olan AMG tahmincisiyle analize devam edilmektedir (Eruygur & Özokcu, 2016). AMG tahmincisi, ülke regresyonuna bir ortak dinamik süreç ekleyerek yatay kesit bağımlılığı açıklamaktadır. Bu

değişken, birinci farklarda havuzlanmış bir regresyonun yıl kukla katsayılarından çıkarılır ve tüm ülkelerde gözlemlenmemiş ortak faktörlerin düzey eşdeğer ortalama gelişimini temsil eder (Eberhardt & Bond, 2009).

$$\Delta y_{it} = \mathbf{b}' \Delta \mathbf{x}_{it} + \sum_{t=2}^T c_t \Delta D_t + e_{it} \quad \hat{\mathbf{b}}_{AMG} = N^{-1} \sum_i \hat{\mathbf{b}}_i$$

AMG tahmin sonuçları Tablo 5'te sunulmaktadır.

Tablo 5: AMG Tahmin Sonuçları

	İhrper	Katsayılar	Standart Hata	z İstatistiği	Olasılık Değeri		
Model 1	kre	0,156	0,053	2,94	0,003	Wald chi2(2)	38,88
	gsyih	0,590	0,135	4,35	0,000	Prob > chi2	0,000
	sabit	0,179	0,296	0,60	0,545	RMSE	0,088
Model 2	temger	0,072	0,031	2,30	0,021	Wald chi2(2)	22,87
	gsyih	0,468	0,166	2,81	0,005	Prob > chi2	0,000
	Sabit	0,640	0,346	1,85	0,064	RMSE	0,085
Model 3	etkart	0,164	0,077	2,13	0,033	Wald chi2(2)	10,00
	gsyih	0,511	0,217	2,35	0,019	Prob > chi2	0,006
	Sabit	0,086	0,327	0,26	0,791	RMSE	0,103
Model 4	yengel	0,094	0,048	1,93	0,054	Wald chi2(2)	19,83
	gsyih	0,501	0,150	3,32	0,001	Prob > chi2	0,000
	Sabit	0,633	0,377	1,68	0,093	RMSE	0,090

AMG tahmin sonuçlarına göre heterojen panel varsayımı altında çalışmanın birinci modelinde yer alan küresel rekabet endeksinin %1 anlamlılık düzeyinde ihracat performansı üzerindeki etkisi pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Panel genelinde küresel rekabet gücündeki bir puanlık bir artış, ihracat performansını %15,6 artırmaktadır. Çalışmanın ikinci modelinde bulunan temel gereklilikler endeksinin, üçüncü modelindeki etkinlik artırıcılar endeksinin ve dördüncü modelde yer alan yenilik ve gelişmişlik endeksinin ihracat performansı üzerindeki etkisi %5 anlamlılık düzeyinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Temel gereklilikler endeksinde 1 puanlık bir artış ihracat performansını %7,2; etkinlik artırıcılar endeksinde 1 puanlık bir artış ihracat performansını %16,4; yenilik ve gelişmişlik endeksinde 1 puanlık bir artış ihracat performansını %9,4 artırmaktadır. Modellere ait Wald testi %1 anlamlılık düzeyinde her bir modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

4. Sonuç

Bu çalışmanın amacı OECD ülkeleri için küresel rekabet gücü ve alt endeksleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin varlığını tespit etmektir. Bu kapsamda küresel rekabet endeksi ve alt endeksleri aracılığıyla 4 model oluşturularak 2006-2019 dönemi için heterojen panel veri analizi uygulanmıştır. İlk olarak veri setinin homojenlik sınaması gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla Pesaran & Yamagata (2008) ve Blomquist & Westerlund (2013) delta testi uygulanmış ve veri setinin heterojen olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Heterojen panel veri yöntemleri arasında tercih yapabilmek için Breusch & Pagan (1980) LM, Pesaran, Ulah, Yamagata (2008) LM adj ve Pesaran (2004) CDLM testiyle yatay kesit bağımlılık sınaması gerçekleştirilmiştir.



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

Gerçekleştirilen test sonucunda birimler arasında yatay kesit bağımlılık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla yatay kesit bağımlılığı dikkate alan ve durağan olmama durumunda da etkin sonuçlar veren AMG tahmincisi yöntemi kullanılmıştır.

Heterojen panel varsayımı altında gerçekleştirilen analiz sonucunda küresel rekabet endeksi ve ihracat performansı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Benzer şekilde Siddiqui vd. (2020) çalışmasında rekabet edebilirlik ve ihracat performansı arasında güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Küresel rekabet endeksinin alt endeksi olan temel gereklilikler endeksinin ihracat performansı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu grupta yer alan değişkenler ülkelerin altyapı, kurumsallaşma seviyesi, makroekonomik ortam, sağlık ve temel eğitim gibi en temel bileşenlerini içermektedir. Bu sonuç Xu'nun (2016) ve Akhuand & Abbas'ın (2023) çalışmalarında altyapı harcamalarının erişilebilirliği artırarak ihracat performansını artırdığı, Bierut & Pawlak'ın (2017) düzenleyici kurumsal kalite uygulamalarının ihracat performansını olumlu etkilediği sonucu ile benzerlik göstermektedir.

Alt endekslerden etkinliği artırıcılar endeksinin ihracat performansı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu endekste piyasaya yönelik bileşenler yer almaktadır. Bu bileşenler işgücünün niteliği, işgücü piyasasının etkinliği, mal piyasasının etkinliği, teknolojik hazırlık, finansal piyasa gelişmişliği ve pazar büyüklüğüdür. Benzer şekilde Madzova (2018), Marceta & Bojnec (2022) çalışmalarında pazar büyüklüğünün ihracat performansı üzerinde önemli bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Buna ek olarak, Akhuand & Abbas (2023) çalışmalarında finansal gelişmenin ihracat performansını pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir.

Alt endekslerden bir diğeri yenilik ve gelişmişlik endeksinin ihracat performansı üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu endeks Ar-Ge harcamaları, patent sayıları gibi inovasyon göstergeleri ve iş dünyasının karmaşıklık düzeyiyle belirlenmektedir. Bu bulgu Bierut & Pawlak'ın (2017) inovasyonun, Akhuand & Abbas'ın (2023) ise Ar-Ge harcamalarının ihracat performansını olumlu etkilediği bulgusuyla uyumludur.

Bu çalışmanın sonuçlarına göre, ihracat performansını artırmayı amaçlayan OECD ülkeleri, küresel rekabet gücünün 12 bileşenine odaklanıp bu alanlarda iyileştirmeler yaparak başarılı politikalar uygulayabilirler. İlk olarak kurumsal yapı, altyapı harcamaları, sağlık ve temel eğitim gibi yapısal unsurlar iyileştirilebilir ve makroekonomik istikrar sağlayıcı regülasyonlar gerçekleştirilebilir. Uygulanacak politikalar daha çok etkinliği artırıcılar endeksinin bileşenleri üzerinde yoğunlaştırılabilir. Mal ve emek piyasalarının etkinliğini artırıcı politikalar uygulanabilir. Aynı zamanda finansal okur-yazarlık, finansal serbestleşme, küresel finans piyasalarına entegrasyon ve finansal derinlik konularında geliştirmeler yapılabilir. Eğitimli işgücünün artırılmasıyla katma değeri yüksek malların üretimi desteklenebilir. Serbest ticaret anlaşmaları yoluyla pazar paylarının büyütülmesi sağlanabilir. Buna ek olarak ticari süreçlerin basitleştirilmesi, Ar-Ge'ye ayrılan payların ve patent sayılarının artırılması gibi inovatif düzenlemeler gerçekleştirilebilir.

Gelecekte bu konu üzerine yapılacak çalışmalarda, Küresel Rekabet Raporu'nun güncellenmelerinde değişikliğe uğramamış değişkenler belirlenip model kurularak uzun dönemli analizler gerçekleştirilebilir. Bu bağlamda teknoloji ve inovasyon odaklı faktörler/



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

piyasa odaklı faktörler/ yapısal faktörler vb. grup oluşturularak modellenerek faktörler bazında araştırmalar yapılabilir.

Kaynakça

- Akhuand, A. & Abbas, S. (2023). Modeling Determinants of Competitiveness: A Case of Textile Sector of Pakistan. *The Journal of the Textile Institute*, 114(1), 22-31.
- Athanasoglou, P. P. & Bardaka, I. C. (2010). New Trade Theory, Non-Price Competitiveness and Export Performance. *Economic Modelling*, 27, 217-228.
- Balcılar, M., Bal, H., Algan, N. & Demiral, M. (2014). Türkiye'nin İhracat Performansı: İhracat Hacminin Temel Belirleyicilerinin İncelenmesi 1995-2012. *Ege Akademik Bakış*, 14(3), 451-462.
- Balassa, B. (1978). Export and Economic Growth: Further Evidence. *Journal of Development Economics*, 5, 181-189.
- Batiz, L R. & Romer, P. M. (1991). International Trade with Endogenous Technological Change. *NBER Working Papers Series*, 3594, 1-45.
- Beck, T. (2002). Financial Development and International Trade is There A Link?. *Journal of International Economics*, 57, 107-131.
- Bierut, B. K. & Pawlak, K. K. (2017). Competitiveness and Export Performance of CEE Countries. *Eastern European Economics*, 55(6), 522-542.
- Bhagwati, J. N. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge: NBER.
- Blomquist, J. & Westerlund, J. (2013). Testing Slope Homogeneity in Large Panels with Serial Correlation. *Economics Letters*, 121(3), 374-378.
- Boltho, A. (1996). The Assessment: International Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 1-16.
- Bournakis, I. & Tsoukis, C. (2016). Government Size, Institutions and Export Performance Among OECD Economies, *Economic Modelling*, 53, 37-47.
- Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Carlin, W., Glyn A. & Reenen, J. V. (2001). Export Market Performance of OECD Countries: An Emprical Examination of the Role of Cost Competitiveness. *The Economic Journal*, 111, 128-162.
- Chen, X., He, J. & Qiao, L. (2022). Does Environmental Regulation Affect the Export Competitiveness of Chinese Firms?. *Journal of Environmental Management*, 317(1), 115199.



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

- Chenery, H. B. (1961). Comparative Advantage and Development Policy. *American Economic Review*, 51(1), 8-51.
- Chikan, A. (2008). National and Firm Competitiveness: A General Research Model. *Competitiveness Review: An International Business Journal*, 18(1/2), 20-28.
- Cho, D. S. & Moon, H. C. (2002). *From Adam Smith to Michael Porter Evolution of Competitiveness Theory*. Hong Kong: World Scientific.
- Eberhardt, M. & Bond, S. (2009). Cross-Section Dependence in Nonstationary Panel Models: A Novel Estimator. MPRA Paper.
- Eberhardt, M. & Teal, F. (2010). Mangos in the Tundra. Spatial Heterogeneity in Agricultural Productivity Analysis. *Centre for the Study of African Economies*, University of Oxford Work Paper.
- Eryugur, H. O. & Özokcu, S. (2017). Türkiye’de İklim Değişikliğinin Buğday Verimi Üzerine Etkileri: Bir Heterojen Panel Çalışması. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 27(101), 219-255.
- Esteves, P. S. & Rua, A. (2015). Is There a Role for Domestic Demand Pressure on Export Performance. *Empirical Economics*, 49, 1173-1189.
- Grosman, G. & Helpman, E. (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge: MIT Press.
- Helpman, E. & Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. England: The MIT Press.
- Hildreth, C. & Houck, J. P. (1968). Some Estimators for a Linear Model with Random Coefficients. *Journal of the American Statistical Association*, 63(322), 584-595.
- Johnston, J. (1984). *Econometric Methods*. New York: McGraw-Hill.
- Krueger, A. O. (1978). *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*. Cambridge: NBER.
- Küresel Rekabet Raporu. (2006-2019). WEF. <https://www.weforum.org>.
- Madzova, V. (2018). The Impact of Competitiveness on Export Performance of Republic of Macedonia. *Traders International Conference on International Trade*, 10-12 Mayıs 2018, Sakarya.
- Marčeta, M. & Bojnec, S. (2022). Analysis of the Economic Performance and Competitiveness of the European Union Countries. *Serbian Journal of Management*, 17(1), 219-236.
- OECD, (1992). *Technology and the Economy: The Key Relationships*. Paris.
- Ohlin, B. (1935). *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University.
- Pesaran, M. H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross-Sectional Dependence in Panels. *Cambridge Working Papers in Economics*, No:0435, 13-50.
- Pesaran, M. H. (2006). Estimation and Inference in Large Heterogeneous Panels with a Multifactor Error Structure. *Econometrica*, 74(4), 967-1012.



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

- Pesaran, M. H. & Smith, R. (1995). Estimating Long-Run Relationships from Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, 68(1), 79-113.
- Pesaran, M. H. & Yamagata, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142(1), 50-93.
- Pesaran, M. H., Ullah, A. & Yamagata, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, MacMillan.
- Ricardo, D. (1973). *The Principles of Political Economy and Taxation*.
- Ricardo, D. (2001). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Kitchener, Batoche Books.
- Ruzekova, V., Kittova, Z. & Steinhauser, D. (2020). Export Performance as a Measurement of Competitiveness. *Journal of Competitiveness*, 12(1), 145-160.
- Selvaness, I. & Zaki, C. (2019). On the Interaction Between Exports and Labor Market Regulation: Evidence from the MENA Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 73, 24-33.
- Siddiqui, A. H., Ali, S. A. & Azhar, U. (2020). Global Competitiveness and Potential for Higher Export. *Journal of Business Studies*, 16, 17-29.
- Smith, A. (1937). *The Wealth of Nations* [1776] (Vol. 11937).
- Smith, A. (1869). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press.
- Swamy, P. A. V. B. & Swamy, P. A. V. B. (1971). Statistical Inference in Random Coefficient Regression Models Using Panel Data. *Statistical Inference in Random Coefficient Regression Models*, 97-155.
- Xu, H. (2016). Domestic Railroad Infrastructure and Exports: Evidence from the Silk Route. *China Economic Review*, 41, 129-147.
- Zellner, A. (1962). An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias. *Journal of the American Statistical Association*, 57(298), 348-368.



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

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.



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

The Relationship Between Global Competitiveness and Export Performance: The Case of OECD Countries

Feride Öztürk, İpek Kurt

Extended Abstract

According to the Global Competitiveness Report published by the World Economic Forum, global competitiveness is defined as the ability of an economy to produce goods and services that can meet the demands of national and international markets under free market conditions (Boltho, 1996; OECD, 1992). Export performance is the success of a country in international trade under the conditions it has. In this context, global competitiveness is related to the country's trade performance and economic efficiency (Chikan, 2008; Madzova, 2018).

When the studies on export performance and its determinants are examined, it is seen that various factors, such as exchange rate, trade policies, institutional quality, macroeconomic environment, development of transportation infrastructure, education level of the workforce, product diversity, R&D expenditures, and technology, are used as explanatory variables (Xu, 2016; Esteves & Rua, 2015; Carlin et al., 2001; Bournakis & Tsoukis, 2016; Beck, 2002). These factors also provide a competitive advantage in international trade and play a role in determining the competitiveness of countries.

The global competitiveness index is frequently used in the literature as an indicator of the competitiveness of countries. Klaus Schwab developed a methodology for estimating global competitiveness in 1979. Based on this methodology, the World Economic Forum annually publishes the Global Competitiveness Report, which evaluates the productivity and economic growth potential of countries. The global competitiveness index published in this report is calculated by combining 114 global indicators. The classification of these indicators in 12 components and the grouping of these components in 3 sub-indices constitute the structure of the global competitiveness index. The first of three sub-indices is the basic requirements index. This sub-index is determined by institutions, infrastructure, macroeconomic environment and health and primary education variables. The second of the sub-indices is the efficiency enhancers index. This sub-index includes the variables of higher education and training, goods market efficiency, labor market efficiency, financial market development, technological readiness, and market size. The third sub-index is the innovation and sophistications index. This sub-index consists of business sophistications and innovation components.

The global competitiveness index combines the micro and macro aspects of competitiveness in a single index and measures the institutional structures, policies and other factors that affect the sustainable economic welfare levels of countries.

The aim of this study is to examine the existence of the relationship between global competitiveness and its sub-indices with export performance, and if there is a relationship, to determine the direction of this relationship. Within the findings to be obtained as a result of the analysis, the determination of the areas where countries can make improvements in order

to improve their export performance and to be successful in competition reflects the importance of the study.

The variables used to measure global competitiveness also have an impact on export performance. In the studies on the determinants of export performance in the literature, it is seen that the factors of institutions, infrastructure, macroeconomic stability, health and primary education, higher education, goods and labor market efficiency, financial market development, market size, and innovation come to the fore.

The contributions of this study to the literature are as follows:

- i) While analysis is made on one or more variables in studies on export performance, since the Global Competitiveness Index is used in this study, the determinants of export performance are discussed with a holistic perspective.
- ii) Modeling the sub-indices of the Global Competitiveness Index expands the scope of the findings and strengthens their explanatory power. In this context, the effectiveness of sub-indices is measured.
- iii) The fact that the analysis period covers the 2008 Global Financial Crisis, the 2010 European Debt Crisis and the 2015 BREXIT process increases the importance of this study.
- iv) The Augmented Mean Group (AMG) estimator developed by Eberhart & Teal (2010), which is a current econometric method, was used as the analysis method.

In the study, the effect of global competitiveness on export performance is investigated for the period of 2006-2019 using the annual data set of OECD countries. In this context, the export market share calculation method, which is frequently used in the literature, was used to represent export performance as the dependent variable in the model. The export market share is calculated as the share of the country's exports from the world's exports. In the model, the global competitiveness index, basic requirements, efficiency enhancers, and innovation and sophistication sub-indices are used as independent variables. GCI is included in the Global Competitiveness Report published annually by the World Economic Forum. While the World Economic Forum calculated two separate indices as business competitiveness and growth competitiveness before 2005, it has been calculating a single index called the global competitiveness index since 2006. Therefore, as a constraint, the dataset of the study was started in 2006. The index was updated again in 2018 in the context of Industry 4.0, and the groups of sub-indexes were changed. In order to carry out the analysis in a longer period, considering this update, 2018 and 2019 data were arranged according to the old grouping system and included in the data set. In the 2020 Global Competitiveness Report, the World Economic Forum made policy recommendations that could be implemented during the Covid 19 pandemic period but did not calculate the global competitiveness index. The Global Competitiveness Report for 2021 has not yet been published during this study period. The time dimension of the study was determined within these constraints. GDP was included as a control variable in the analysis.

The applied models:

$$exper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}gci_{it} + \beta_{2i}gdp_{it} + \mu_{it} \quad (1)$$

$$exper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}basic_{it} + \beta_{2i}gdp_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

$$exper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}efficiency_{it} + \beta_{2i}gdp_{it} + \mu_{it} \quad (3)$$

$$exper_{it} = \beta_{0i} + \beta_{1i}innovation_{it} + \beta_{2i}gdp_{it} + \mu_{it} \quad (4)$$

Firstly, the homogeneity test of the data set was performed. For this purpose, the delta test of Pesaran & Yamagata (2008) and Blomquist & Westerlund (2013) was applied, and it was concluded that the data set is heterogeneous. In order to choose between heterogeneous panel data methods, cross-sectional dependency testing was performed with Breusch and Pagan (1980) LM, Pesaran, Vlach, Yamagata (2008) LM Adj and Pesaran (2004) CDLM tests. As a result of the tests carried out, it was determined that there is a cross-sectional dependence between the units. Therefore, the AMG estimator method, which takes into account the cross-sectional dependence and gives effective results in the case of nonstationary, is used.

As a result of the analysis, it has been determined that there is a significant relationship between the global competitiveness index and export performance. Similarly, Siddiqui et al. (2020) concluded that there is a strong relationship between competitiveness and export performance.

The effect of the basic requirements index, which is the sub-index of the global competitiveness index, on export performance is positive. The variables in this group include the most basic components of countries, such as infrastructure, institutionalization level, macroeconomic environment, health, and primary education. This result is similar to the result of Xu (2016) and Akhuand & Abbas (2023) that infrastructure expenditures increase export performance by increasing accessibility, and Bierut & Pawlak's (2017) regulatory institutional quality practices positively affect export performance.

The efficiency enhancers index, one of the sub-indices, has a positive effect on export performance. This index includes market-oriented components. These components are the quality of the workforce, the efficiency of the labor market, the efficiency of the goods market, technological readiness, financial market sophistication and market size. Similarly, Madzova (2018) and Marceta & Bojnec (2022) concluded in their studies that market size has a significant effect on export performance. In addition, Akhuand & Abbas (2023) found that financial development positively affects export performance.

The innovation and sophistications index, another sub-index, has a positive effect on export performance. This index is determined by innovation indicators such as R&D expenditures, the number of patents, and the complexity of the business world. This finding is consistent with the finding of Bierut & Pawlak (2017) that innovation affects export performance positively, while Akhuand & Abbas (2023) R&D expenditures positively affect export performance.

OECD countries aiming to increase their export performance can implement successful policies by focusing mainly on the components of global competitiveness and making improvements in these areas. In the first stage, structural elements such as institutional



Öztürk, F. & Kurt, İ. (2023). Küresel Rekabet Gücü ve İhracat Performansı İlişkisi: OECD Ülkeleri Örneği. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1291-1308. Doi: 10.25295/fsecon.1245901

structure, infrastructure expenditures, health and basic education should be improved, and macroeconomic stabilization regulations should be implemented. The policies to be implemented should focus on the components of the efficiency enhancers index. Policies to increase the efficiency of goods and labor markets should be implemented. At the same time, improvements should be made in financial literacy, financial liberalization, integration into global financial markets and financial depth. The production of higher-value-added goods should be supported by increasing the educated workforce. Market shares should be increased through free trade agreements. In addition, innovative regulations such as simplifying commercial processes, increasing the shares allocated to R&D and the number of patents should be implemented.

In future studies on this subject, long-term analyses can be carried out by determining the variables that have not changed in the updates of the Global Competitiveness Report and establishing a model. In this context, technology, and innovation-oriented factors / market-oriented factors / structural factors can be modeled by forming a group.



Research Article/Araştırma Makalesi

Does Globalization Increase Environmental Pollution? Evidence from Turkey

Küreselleşme Çevre Kirliliğini Artırıyor mu? Türkiye'den Kanıtlar

Mehmet ASLAN¹

Abstract

The effects of globalization and economic growth on environmental pollution are still a matter of debate among researchers. In the study, Turkey, which has developed its economic cooperations and trade relations with other countries and become globalized after World War II, which defined export-oriented growth as its target, and which has a carbon-dense economy, is being handled. In the study, the effects of the variables of globalization, primary energy consumption, trade openness, urbanization and economic growth on environmental pollution (CO₂) are tested econometrically, by using annual data of Turkey between 1970-2020. During testing the relations between variables, ARDL method has been used. According to the results, both short-run and long-run relations have been observed between variables, and coefficients have been found statistically significant. It is resulted in the model that independent variables of energy consumption, urbanization and economic growth increase the dependent variable-environmental pollution. Toda- Yamamoto causality test has been applied which is preferred at most in situations that ARDL method is practiced. According to the causality test results, between trade openness, pollution, and globalization two-way causality relationship is discovered whereas from environmental pollution towards economic growth and urbanization, from energy consumption and trade openness towards urbanization, from economic growth towards trade openness one-way causality relationship is observed. In this context, suggestions are made to policy makers in order to find solutions and take cautions for environmental pollution which has a great importance both for natural and economic life.

Jel Codes: F64, O44, F18

Keywords: Environmental Pollution, Economic Growth, Globalization

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Artvin Çoruh Üniversitesi, Yusufeli MYO, mehmetaslan@artvin.edu.tr,
ORCID: 0000-0002-7455-5354



Aslan, M. (2023). Does Globalization Increase Environmental Pollution? Evidence from Turkey. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1309-1333. Doi: 10.25295/fsecon.1263486

Öz

Araştırmacılar arasında, küreselleşmenin ve ekonomik büyümenin çevre kirliliği üzerindeki etkileri, günümüzde hâlâ tartışma konusudur. Bu bakımdan çalışmada, II. Dünya Savaşı'ndan sonra diğer ülkelerle ekonomik iş birliklerini ve ticari ilişkilerini geliştiren, küreselleşmiş, ihracata dayalı ekonomik büyümeyi hedef olarak belirlemiş karbon yoğun bir ekonomiye sahip olan Türkiye ele alınmaktadır. Çalışmada Türkiye'nin 1970 – 2020 yılları arasındaki yıllık verileri kullanılarak; küreselleşme, birincil enerji tüketimi, ticari açıklık, kentleşme ve ekonomik büyüme değişkenlerinin çevre kirliliği (CO₂) üzerindeki etkileri ekonometrik olarak test edilmektedir. Değişkenler arasındaki ilişkilerin test edilmesinde ARDL metodu kullanılmıştır. Ulaşılan sonuçlara göre, değişkenler arasında hem kısa hem de uzun dönemli ilişkiler tespit edilmiş, katsayılar istatistiki olarak anlamlı bulunmuştur. Modelde kullanılan enerji tüketimi, kentleşme, küreselleşme ve ekonomik büyüme bağımsız değişkenlerinin bağımlı değişken olan çevre kirliliğini artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Ticari açıklık değişkeni ise istatistiki olarak anlamsız bulunmuştur. ARDL metodunun uygulandığı durumlarda en çok tercih edilen Toda – Yamamoto nedensellik testi uygulanmıştır. Nedensellik test sonuçlarına göre, ticari açıklık ve çevre kirliliği ile küreselleşme arasında çift yönlü, çevre kirliliğinden ekonomik büyüme ve kentleşmeye, enerji tüketimi ve ticari açıklıktan kentleşmeye, ekonomik büyümeden ticari açıklığa doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu ortaya koyulmuştur. Bu bağlamda gerek doğal gerekse ekonomik yaşam açısından ciddi öneme sahip çevre kirliliğinin çözümü ve gerekli önlemlerin alınması için politika yapıcılarına önerilerde bulunulmuştur.

Jel Kodları: F64, O44, F18

Anahtar Kelimeler: Çevre Kirliliği, Ekonomik Büyüme, Küreselleşme

1. Introduction

Globalization, known as the period in which ideas, information, goods, and services spread to the world, has caused international trade volume to be increased and transnational capital movements to be condensed. This period has also changed political dynamics of the world, and helped once fighting countries to be friends then, or at least to make collaboration in trade. The development of international trade cooperation leads to global climate changes depending on the growth of economies and the increase in energy consumption. In this regard, environmental results of globalization, in other words, how it affects the environment has attracted researchers' interest. In the studies that researchers deal with, globalization indexes that Swiss Economic Institute (KOF SEI) has published are used as the indicator of globalization. KOF SEI index is the most commonly used among other globalization indexes (2001 Foreign Policy Globalization Index, 2004 Globalization and Regionalization Research Center Index, 2008 Maastrich Globalization Index, 2010 New Globalization Index, and 2012 Human-Based Globalization Index) (Martens et al., 2015: 2). Today, the index includes period between 1970-2020, 215 countries and/or regions. KOF SEI index calculates globalization according to its economic, political and social aspects separately. Index explains actual globalization as "de facto", and globalization resulted from intervention as "de jure".

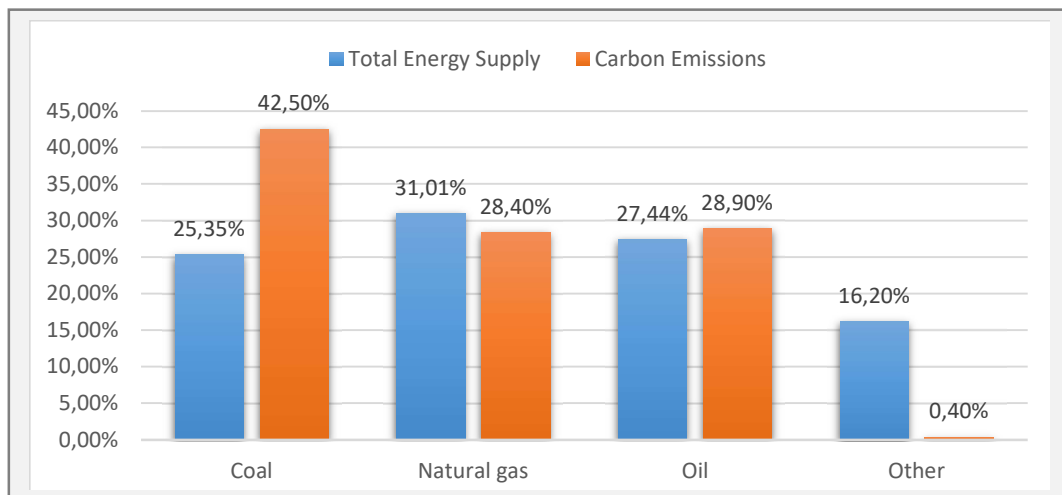
The interaction between globalization process and environment is theoretically dealt with two different approaches. According to first approach, globalization has three effects on environment- scale, technology and composition effect (Shahbaz et al., 2018: 558-560). Scale effect is explained as, resulting from globalization, ever-increasing trade volume leads to increase in producing the goods that cause pollution, and hence in fossil-based energy consumption, which ultimately cause environmental pollution (Grossman & Krueger, 1991: 3). However, in countries where welfare and income level are high, treating the environment more sensitively can have positive effects (Tutulmaz, 2012: 55). Globalization causes CO₂ emissions to be reduced, as it popularizes the integration of national markets with international markets, producing environmentally friendly goods, using energy-saver technologies. This state is called technological effect (Ertuğrul et al., 2016: 545). Composition effect means, due to globalization, the change of production structure of a country as capital intensive and/or labor intensive. The activities in agriculture, industry and services sectors of a country effect CO₂ emissions. As economic activities move from agriculture sector to industry, CO₂ emission increases, and when it moves from industry sector to services sector it decreases (Haseeb et al., 2018: 31284). The effects of globalization on environment differs according to the dominance of any of these three effects. In developing countries, since scale and composition effect are predominant over technological effect, globalization is likely to pollute the environment. On the contrary, in developed countries, as technological effect is predominant over scale and composition effects, globalization is likely to have a diminishing effect on environmental pollution (Jun et al., 2020: 1186).

According to the second approach, interaction between globalization process and environment is explained on the basis of pollution havens hypothesis. The hypothesis makes a connection between the strictness of environmental regulations in a country, trade level and pollution. According to the hypothesis, the corporations that operate in developed countries where regulations are stricter, and that pollute the environment, assert that they will transfer

their operations to the countries where environmental regulations are weaker, and thus they will continue to pollute the environment. With globalization, the fact that drawbacks in production factors have been reduced, and improvements in technology cause multinational corporations (MNC) transfer their productions into developing countries where environmental regulations are fewer and labor cost is lower (Solarin, et al., 2017: 706). Since MNCs operate in sectors such as automobile, petrol, chemistry, rubber which increase environmental pollution significantly, they also cause a considerable increase in pollution in the countries they have gone (Aykiri & Bulut, 2019: 71-72). Environmental pollution that occurs as a result of globalization affects not only one country but the whole world in the course of time. In order to prevent pollution, solutions need to be developed, not only on national basis but also on global scale.

Environmental pollution is increasing day by day due to the intensive energy use. Energy sources are divided into two, as to their usage, being renewable and non-renewable energy sources. Renewable energy sources are classified as hydraulics, wind, solar, geothermal, biomass, tides, hydrogen and wave energy. Non-renewable energy sources comprise of fossil-based (coal, petrol, natural gas), and core-driven (uranium, thorium) sources. In Figure 1, related data is seen about Turkey's total energy supply and CO₂ emission in 2021.

Figure 1: Rates of Fuels in Turkey's Energy Supply ve CO₂ Emissions (2021, %)



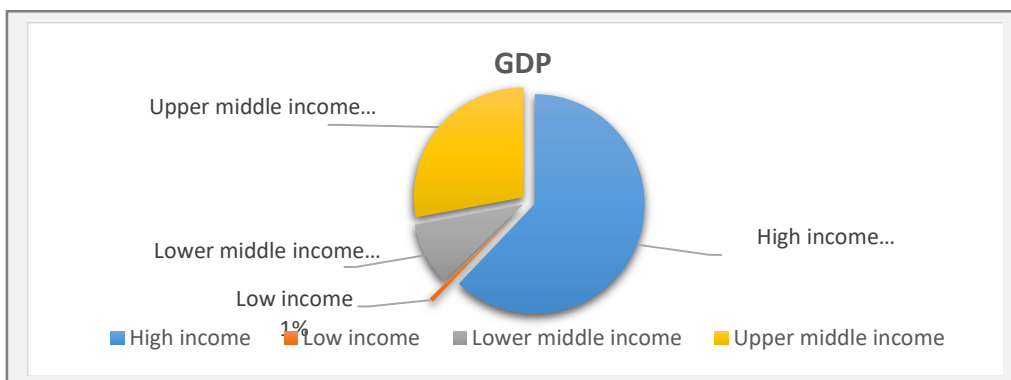
Source: Prepared by using IEA database.

According to the data in Figure 1, although Coal represents 30% of Turkey's total energy supply in 2021, it causes 43% of CO₂ emission due to the heavy carbon content per energy released. When compared to natural gas, it is understood that the emission density of coal is twice as much. Common use of coal in power generation and heating causes CO₂ release rates to rise, and hence increases environmental pollution. Other energy sources consist of nuclear, hydro, geothermal, solar, wind, biomass and waste. Whereas the share of other energy sources in total energy supply is 16 %, heavy carbon content per energy released is too below 1%. The energy sources necessary for Turkey's economic growth are mostly based on fossil fuels- which pollute the environment and cause climate changes.

Economic growth is one of the main factors that affect environmental pollution. Countries, in the beginning phase of economic growth process, have insufficient information about pollution created by this process, and do not have the advanced technologies to prevent pollution (Dinda, 2004: 434). Therefore, as the production amount increases, the depletion speed of natural sources will outpace renewal speed of sources, and this will ultimately increase environmental pollution. At this stage countries tend to prefer to grow by ignoring pollution. As countries continue growing, and income and welfare level increases, they develop policies aimed at preventing environmental pollution, and take measures to reduce CO₂ emissions (Albayrak & Gokce, 2015: 286-287). In this respect, economic growth can leave its growing form as polluting the environment and transform into an eco-friendly growing form.

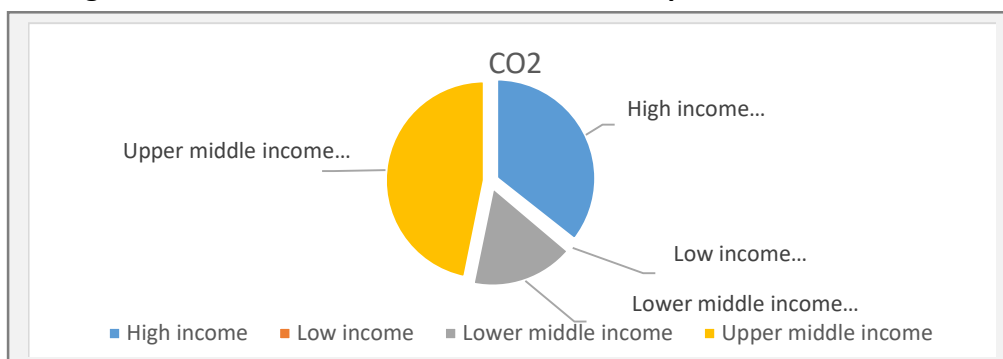
While in 1980 world economy produced nearly worth 26.3 trillion dollars (fixed 2015 USA dollar), with economic and technological developments, in 2021 it became to be able to produce nearly 86.8 trillion (fixed 2015 USA dollar). In this 41-year period, world production increased almost 3.3 times as much. In the same period, total CO₂ emissions increased from 20.9 billion metric ton to 38.58 billion metric ton with a nearly 84.6 % rise. According to data of the year 2019 in Figure 2, the share of countries with higher income in total GDP (Gross Domestic Product) is about 62 %. The share of countries with upper-middle income in GDP in 2019 is around 28 %. The share of lower-middle income and lower income countries in world economy is respectively 9 % and 1 %.

Figure 2: The Share of Various Countries Groups in Total GDP in 2019



Source: Prepared by using WDI database.

Figure 3: The Share of Various Countries Groups in Total CO₂ in 2019

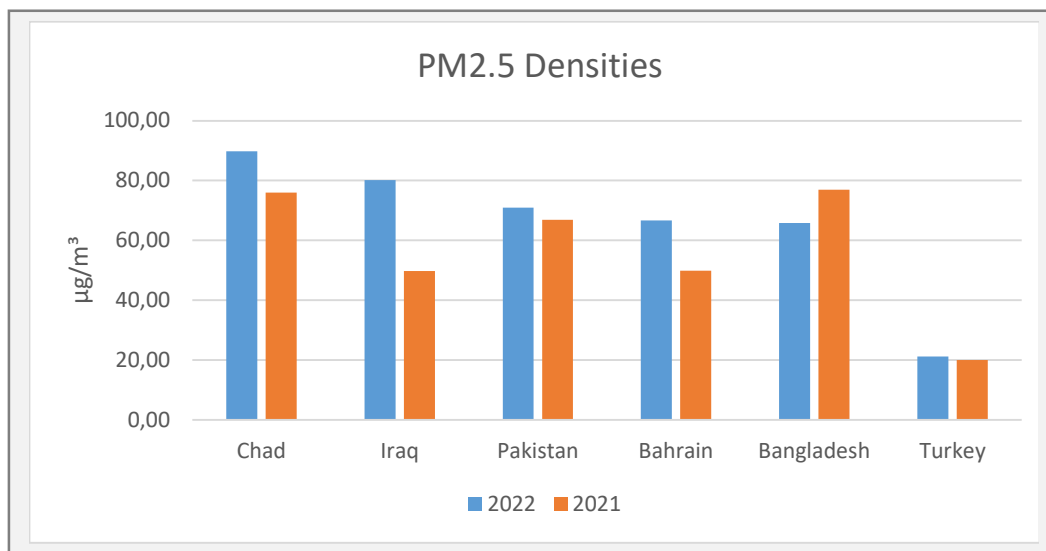


Source: Prepared by using WDI database.

In Figure 3, the shares of groups of countries that belong to different development levels in total carbon dioxide emission in 2019. It is seen that countries with higher income which makes production worth two out of three in total GDP, own nearly a 36% share in CO₂ emissions. Countries with upper-middle income that are ranked in the second place in world economy are responsible for 47% of total carbon dioxide emission in 2019. The fact that upper-middle income countries have the higher share can be linked to their focus on merely economic growth targets and ignore the environmental pressures. High income countries having a bigger share in GDP can also be related to the fact that they make technological productions with higher added value. The share of lower-middle income countries in CO₂ emission in 2019 is about 17%, and lastly lower income countries have almost 0% share.

World Air Quality Report prepared every year by IQAir technology company centered in Switzerland demonstrates air quality and pollution of countries. In the annual reports, on global scale fine particulate matter (PM_{2.5}) density measurements are analyzed. PM_{2.5} emissions consist of elements such as fossil-fired motor vehicles, energy generation, industrial activities, agriculture and biomass firing. According to the World Air Pollution Report in which PM_{2.5} densities of 131 countries are being analyzed, PM_{2.5} particle densities ranged between 89.7 µg/m³ and 1.3 µg/m³ in 131 countries. The values mentioned are between 76.9 µg/m³ and 3,8 µg/m³ in 117 countries in 2021. Figure 4 shows 5 countries where PM_{2.5} densities are at highest level in the world in 2022, and to make a comparison, Turkey as ranked the 45th.

Figure 4: 5 Countries with Highest PM_{2.5} Densities and Turkey



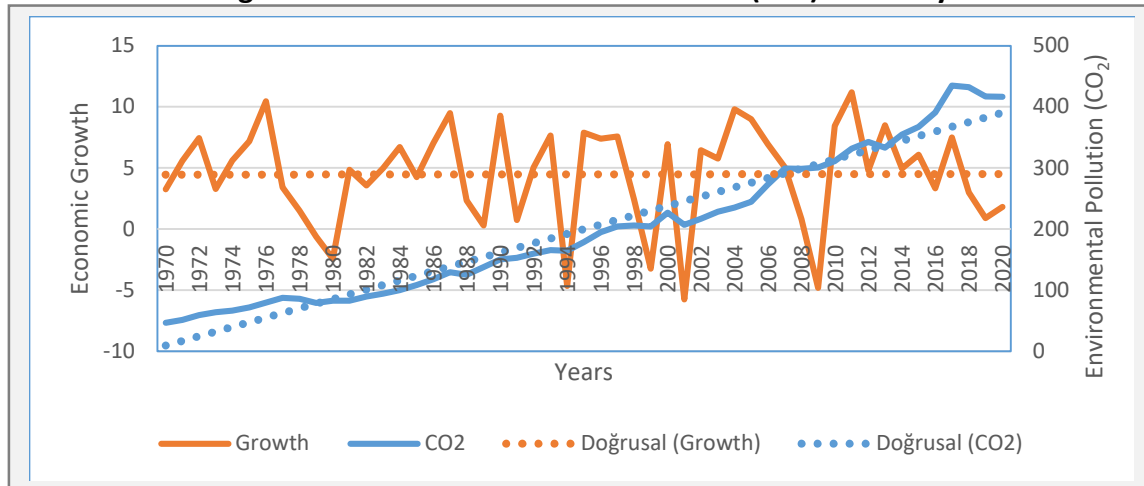
Source: Prepared by using iqair database. (www.iqair.com Erişim Tarihi: 23.03.2023)

When the data in Figure 4 is evaluated, it is observed that the countries with the highest PM_{2.5} densities in the world are respectively Chad, Iraq, Pakistan, Bahrain and Bangladesh. While Turkey, among 131 countries, is ranked as number 45 with 21,1 µg/m³ in 2022, it is the 46th with 20,0 µg/m³ among 117 countries in 2021.

Although it showed a decline in some certain years, Turkish economy, being in upper-middle income group, achieved 4,5 % growth in average annually between 1970-2020. This situation can be explained as the growth of Turkish economy depends on industrialism, as a developing

country, and industrialism increases environmental pollution (CO₂ emissions) due to consumption of petrol and fossil fuels. In Figure 5, the relationship between Turkey's economic growth in 1970-2020 and CO₂ emissions (environmental pollution) is shown.

Figure 5: National Income and Pollution (CO₂) in Turkey

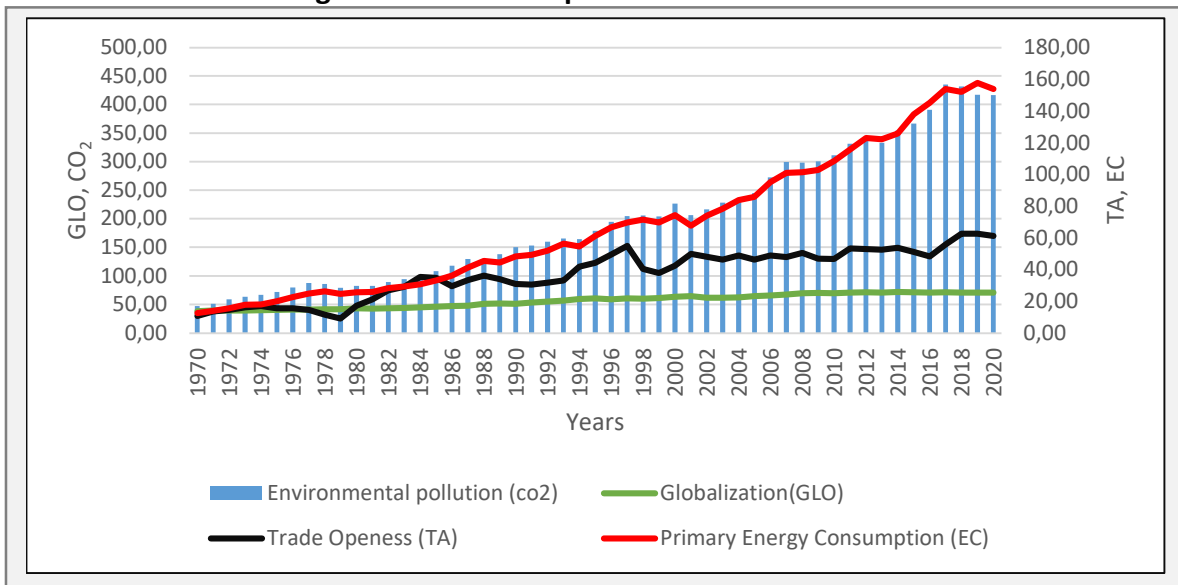


Source: Prepared by using WDI database.

According to the data in Figure 5, CO₂ emissions per capita showed an increase each year- they increased 269% from 1970 until 2020. While CO₂ emission was 3.35 ton per capita in 1970, it is found that it was 4,997 ton per capita in 2020. A positive relationship is observed between the economic growth in Turkey in 1970-2020 and CO₂ emission (environmental pollution). In other words, economic growth in Turkey has increased environmental pollution due to dense fossil fuel consumption, which then causes global warming. In this connection, it is believed that in order to decrease environmental pollution and prevent global climate changes, instead of using fossil fuels, use of renewable energy sources (water, biomass, geothermal, wind, solar energy etc.) could be a solution (Menyah & Wolde-Rufael, 2010: 2911). Due to the shortage of fossil fuels, the enhancement of the price, its dependence on foreign sources, and causing to environmental pollution, countries turn to alternative energy sources (Mert et al., 2015: 46).

Scale, technique and composition effects that are used in the first approach in explaining globalization-environment relationship, are also used in clarifying the terms of economic growth, and openness (Antweiler, 2001: 877-878, Yilmaz & Dilber, 2020: 461). For this reason, the impact of economic growth and openness on environment is related to scale, technical and composition effects. Because in less developed and developing countries technical effect is less dominative compared to scale and composition effects, environmental pollution is likely to increase as the economy grows and becomes open to foreign countries. On the other hand, since in developed countries technical effect is more predominant over scale and composition effects, pollution can possibly decrease as the economy grows and becomes open to foreign countries. In Figure 6, as a developing country, the relationships between Turkey's globalization, primary energy consumption, urbanization, commercial openness in 1970-2020 period and CO₂ variables are demonstrated.

Figure 6: Relationships Between Relevant Variables



Source: Prepared by using WDI database.

When Figure 6 is examined, it is shown that there is a positive relationship between variables and CO₂. It is particularly observed that CO₂ changes in parallel with fossil-based energy consumption levels, and that it is the greatest factor which effects environmental pollution.

In literature, the fact that a great deal of analysis being conducted related to globalization, economic growth, energy consumption, urbanization and environmental pollution, and that these analyses give different results from each other have shown the necessity of reviewing and updating the data for Turkey. Accordingly, in the study, the connections between globalization, economic growth, energy consumption, urbanization in Turkey and environmental pollution are investigated. The contributions of obtained results to literature are evaluated as such: In the study, besides globalization variable that effects environmental pollution, GRW, TA, GLO, EC variables are also added to make it more extensive. The series being handled in the study are updated including 51-year period (1970-2020). Since the first record related to environmental pollution in the analysis belongs to 1970, it is determined to be the year of starting.

2. Literature Review

It has been discussed in the literature that whether variables that have vital importance for an economy such as globalization, economic growth, energy consumption, and trade openness are good for ecological balance. In the surveys, environmental pollution is centered as the element of ecological balance, and carbon dioxide emissions (CO₂) are handled as representative of environmental pollution. Theoretical literature anticipates both positive and negative effects of the related variables on environmental pollution in discussed countries according to their level of development. The studies conducted at international level are shown in Table 1, and the studies conducted at national level are in Table 2.

Table 1: Studies Conducted at International Level

Writer(s)	Variables	Country(s)/Data set	Method	Conclusion
Menyah & Rafuel (2010)	Y, NC, RC, CO ₂	USA 1960 – 2007	Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \leftrightarrow CO_2$ • $CO_2 \rightarrow RC$ • $NEC \rightarrow CO_2$
Chang (2010)	Y, PC, KC, NC, ELC, CO ₂	Chinese 1981 – 2006	Johansen Cointegration, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \uparrow, ELC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ • $Y \rightarrow CO_2$ • $KC \leftrightarrow CO_2$
Hatzigeorgio et al. (2011)	Y, EY, CO ₂	Greece 1977 – 2007	Johansen Cointegration, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \uparrow, EY \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ • $Y, EY \rightarrow CO_2$ (KD) • $Y \rightarrow CO_2$ (UD) • $EY \leftrightarrow CO_2$ (UD)
Pao et al. (2011)	Y, Y ² , EC, CO ₂	Russia 1990 – 2007	Johansen Cointegration, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y, EC \leftrightarrow CO_2$ (UD) • $CO_2 \rightarrow Y$ (KD) • $CO_2 \rightarrow Y$ (KD) • EKC –
Sharma (2011)	EC, ELC, CO ₂ , TA, URB	69 Countries 1985 – 2005	Panel Data Analysis	<ul style="list-style-type: none"> • $ELC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (High Income Countries) • $EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (High Income Countries) • $Y \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (All Country Groups) • TA, URB Statistically Meaningless
Hossain (2012)	Y, EC, TA, URB, CO ₂	Japan 1960 – 2009	ARDL, Johansen Cointegration, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $TA \uparrow \Rightarrow CO_2 \downarrow$ (UD) • $EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD) • $TA \uparrow \Rightarrow CO_2 \downarrow$ (KD) • $EC, TO \rightarrow CO_2$ (KD) • $CO_2 \rightarrow Y$ (KD) • $Y, EC, URB \rightarrow CO_2$ (UD) • $TA \rightarrow CO_2$ (UD)
Alam et al. (2012)	Y, EC, ELC, CO ₂	Bangladesh 1972-2006	Johansen Cointegration, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD) • $CO_2 \rightarrow Y$ (UD) • $EC \leftrightarrow CO_2$ (UD) • $CO_2 \rightarrow Y$ (KD)
Javid & Sharif (2013)	Y, Y ² , EC, TA, FD, CO ₂	Pakistan 1971 – 2011	ARDL, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $FD \uparrow, TA \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD) • $FD \uparrow, TA \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD) • $Y, EC, FD, TA \rightarrow CO_2$ (UD) • $Y, FD \rightarrow CO_2$ (KD) • $EC \leftrightarrow CO_2$ (KD) • EKC –
Boutabba (2014)	Y, Y ² , EC, FD, TA, CO ₂	India 1971 – 2008	ARDL, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $FD \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $Y, EC \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD) • $Y, FD \rightarrow CO_2$ (UD) • $EC \leftrightarrow CO_2$ (UD) • EKC +
Lau et al. (2014)	Y, Y ² , TA, FDI, CO ₂	Malaysia 1970 – 2008	ARDL, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \leftrightarrow EC$ • $TA, FDI \rightarrow CO_2$ • EKC +
Farhani et al. (2014)	Y, Y ² , EC, TA, CO ₂	Tunisia, 1971 – 2008	ARDL, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $TA \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (UD) • $Y \uparrow, EC \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD) • $TA \uparrow \Rightarrow CO_2 \uparrow$ (KD)

				<ul style="list-style-type: none"> •Y, EC → CO₂ (KD) •Y, EC ve TA → CO₂ (UD) • CO₂ → EC (UD) •EKC +
Shahbaz et al. (2015)	Y, KC, GLO, EG, SG, PG	India 1970 – 2012	ARDL, Bayar-Hanck Cointegration, VECM Granger Causation	<ul style="list-style-type: none"> • Y↑, KC ↑ => CO₂↑ (UD) • Y↑, KC ↑ => CO₂↑ (KD) • GLO↑, EG↑ => CO₂↓ (UD) •SG↑, PG↑ => CO₂↓ (UD) •Y, KC, FDB → CO₂ (UD) •EG, SG, PG → CO₂ (UD) • KC→ CO₂ (KD) • Y↔ CO₂ •EKC +
Doğan & Turkekul (2016).	Y, Y ² , CO ₂ , EC, URB, TA, FD	USA 1960 – 2010	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> CO₂ ↔ Y CO₂ ↔ EC CO₂ ↔ URB Y → URB Y → TA Y → EC FD → Y URB → FD
Anwar & Alexander (2016)	Y, EC, TA, CO ₂	Vietnam 1980 – 2011	ARDL, Gregory-Hansen Cointegration	<ul style="list-style-type: none"> • Y↑, EC↑ => CO₂↑ • TA↑ => CO₂↓
Ertugrul et al. (2016)	Y, Y ² , EC, TA, CO ₂	11 Developing Countries 1971-2011	ARDL, VECM Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> •TA↑ => CO₂↑ (Turkey, India, Chinese and Indonesia) •Y, EC, TO → CO₂ (UD) (Turkey, Thailand, India, Indonesia, China, Brazil and South Korea) •Y, EC, TO ↔ CO₂ (UD) (Brazil and China)
Yii & Geetha (2017)	Y, ELC, EF, PT, CO ₂	Malaysia 1971 – 2013	ARDL, VECM Granger Causality, Toda-Yamamoto Causality	<ul style="list-style-type: none"> • Y↑ => CO₂↑ (KD) • EF↑ => CO₂↓ (KD) • Y, ELC, PT → CO₂ (KD) •ELC, EP → CO₂ (UD) •Y ↔ CO₂ (UD)
Gullu & Yakisik (2017)	Y, EC, CO ₂	MIST Countries 1971-2010	Johansen Cointegration, Granger Causality, Todo-Yamamoto Causality	<ul style="list-style-type: none"> •Y→ CO₂ (Indonesia, South Korea and Turkey) • CO₂→Y (Meksika) •EC → CO₂ (Indonesia)
Audi & Ali (2018)	Y, GLO, NY, CO ₂ , EC	MENA Countries, 1980 – 2013	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> •Y↑=> CO₂↑ •GLO↑=> CO₂↑ •EY↑=> CO₂↑ •NY↑=> CO₂↑ •EC↑=> CO₂↑ •Y, EC→ CO₂ •NY, CO₂, Y→EC •NY, GLO, CO₂→Y
Salahuddin et al. (2018)	Y, ELC, FD, FDI, CO ₂	Kuwait 1980 – 2013	ARDL, DOLS, VECM, Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> •Y↑, ELC↑ => CO₂↑ (UD) •FD↑, FDI↑ => CO₂↑ (UD) •Y↑, ELC↑ => CO₂↑ (KD) •FDI↑ => CO₂↑ (KD) •Y, ELC, FDI→ CO₂
Zaidi et al. (2019)	Y, Y ² , EY, GLO, FD, CO ₂	APEC Countries, 1990 – 2016	CUP-BC, CUP-FM	<ul style="list-style-type: none"> •GLO↑, FD↑ => CO₂↓ (UD) •Y↑ => CO₂↓ (UD) •Y↑, ELY↑ => CO₂↑ (UD) •FD ↔ CO₂ (UD)

Aslan, M. (2023). Does Globalization Increase Environmental Pollution? Evidence from Turkey. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1309-1333. Doi: 10.25295/fsecon.1263486

				<ul style="list-style-type: none"> • Y, FD, GLO → EY (UD) • EKC +
Rafindadi & Usman (2019)	Y, Y ² , GLO, EC, CO ₂	South Africa, 1971 – 2014	FMOLS, CCR, ECM	<ul style="list-style-type: none"> • Y ↑ ⇒ CO₂ ↑ • Y² ↑ ⇒ CO₂ ↓ • GLO ↑ ⇒ CO₂ ↑ • EC → CO₂ • Y ↔ GLO • EKC +
Khan et al. (2019)	Y, FD, FDI, TA, MB, EG, SG, PG, URB, CO ₂	Pakistan 1971 – 2016	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • FD ↑, TA ↑ ⇒ CO₂ ↑ • SG ↑, EG ↑ ⇒ CO₂ ↑
Liu et al. (2020)	Y, RE, GLO, CO ₂	G7 Countries 1970 – 2015	Panel Time Series	<ul style="list-style-type: none"> • GLO ↑ ⇒ CO₂ (Before ↑, after ↓) • Y ↑ ⇒ CO₂ ↑ • RE ↑ ⇒ CO₂ ↓
Usman (2020)	Y, Y ² , CO ₂ , EG, SG, PG	Singapore, 1970 – 2014	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • EG ↑, SG ↑ ⇒ CO₂ ↓ • PG ↑ ⇒ CO₂ ↑ (UD) • PG ↑ ⇒ CO₂ ↓ (KD) • EKC +
Mehmood (2020)	Y, NRC, EG, SG, PG, CO ₂	Singapore 1970 – 2014	ARDL, Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> • EG ↑, SG ↑ ⇒ CO₂ ↓ • Y ↑, PG ↑ ⇒ CO₂ ↑ • Y → CO₂
Adebayo et al. (2021)	Y, GLO, EC, RE, CO ₂	South Korea 1980 – 2018	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • EC ↑ → CO₂ ↑ • GLO ↑ → CO₂ ↑
Rahman et al. (2021)	Y, Y ² , EC, GLO	BRICS Countries, 1989 – 2019	FMOLS, DOLS	<ul style="list-style-type: none"> • EC ↑ ⇒ CO₂ ↑ (UD) • GLO ↑ ⇒ CO₂ ↓ (UD) • EKC –
Wen et al. (2021)	GLO, NRC, Y, Y ² , CO ₂	South Asian Countries, 1985 – 2018	FMOLS	<ul style="list-style-type: none"> • NRC ↑, GLO ↑ ⇒ CO₂ ↑ • EKC – (India) • EKC + (Other countries)
Akbulut Yıldız (2021)	CO ₂ , EC, TA	OPEC Member 6 Middle East Countries 2003 – 2014	Panel ARDL, PMG Estimator, VECM	<ul style="list-style-type: none"> • EC ↑ ⇒ CO₂ ↑ (UD) • TA ↑ ⇒ CO₂ ↓ (UD) • EC → CO₂ (KD) • CO₂ → TA (UD) • CO₂ → EC (UD) • EC ↔ TA (UD)
Tekbaş (2022)	Y, Y ² , EC, EG, CO ₂	14 Transit Countries 1995 – 2014	FMOLS, Dumitrescu-Hurlin Causality Test	<ul style="list-style-type: none"> • Y ↑ ⇒ CO₂ ↑ • Y² ↑ ⇒ CO₂ ↓ • EC ↑, EG ↑ ⇒ CO₂ ↑ • Y, EG ↔ CO₂ • EG → CO₂ • EKC +

Table 2: Studies for Turkey

Yazar(lar)	Değişkenler	Veri Seti	Metot	Sonuç
Halicioğlu (2009)	Y, Y ² , EC, TA, CO ₂	Turkey 1960 – 2005	ARDL, Johansen ve Juselius Cointegration ve Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> • EC ↑, Y ↑ ⇒ CO₂ ↑ (UD) • TA ↑ ⇒ CO₂ ↑ (UD) • Y ↔ CO₂ (KD) • Y ↔ CO₂ (UD) • EC ↔ CO₂ (KD) • EKC –
Soytaş & Sarı (2009)	Y, EC, L, SS, CO ₂	Turkey 1960 – 2000	VAR ve Toda-Yamamoto Nedensellik	CO ₂ → EC
Oztürk & Acaravci (2010)	Y, EC, L, CO ₂	Türkiye 1968 – 2005	ARDL, ECM Granger Causality	EC → CO ₂
Altintas (2013)	Y, EC, INV, CO ₂	Turkey 1970 – 2008	Johansen ve Juselius Cointegration, ARDL,	<ul style="list-style-type: none"> • EC ↑, INV ↑ ⇒ CO₂ ↑ • Y, EC → CO₂ (KD) • Y, EC, INV → CO₂ (UD)

			VECM Granger Causality	• EC, I \leftrightarrow CO ₂
Shahbaz et al. (2013)	Y, Y ² , EC, GLO, CO ₂	Turkey 1970-2010	Gregory –Hansen Cointegration Test, ARDL, VECM Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow, EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (UD) • GLO\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow (UD) • Y\uparrow, EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (KD) • GLO\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow (KD) • Y²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow • Y, EC \leftrightarrow CO₂ • GLO \rightarrow CO₂ • EKC +
Çetin & Seker (2014)	Y, FTY, CO ₂	Turkey 1980 – 2010	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow, FTY\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (UD) • Y\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (KD)
Bozkurt & Okumuş (2015)	Y, EC, TA, NY, CO ₂	Turkey 1966- 2011	Hatemi-J Cointegration Test, FMOLS	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow, EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • Y²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow • TA\uparrow, NY\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • EKC +
Gökmenoğlu & Taşpınar (2015)	Y, EC, FDI, CO ₂	Turkey 1974 – 2010	ARDL, Toda- Yomamoto Causality	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow (UD) • Y\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (KD) • Y\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (KD) • Y²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow • EC\uparrow, FDI\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (UD) • EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (KD) • EC, FDI \leftrightarrow CO₂ • EKC +
Şeker et al. (2015)	Y, Y ² , EC, FDI, CO ₂	Turkey 1974 – 2010	ARDL, Hatemi-J Cointegration, VECM Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow, EC\uparrow, FDI\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • Y²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow • Y, EC \rightarrow CO₂ (UD) • FDI \leftrightarrow CO₂ (UD) • CO₂ \rightarrow EC, FDI (KD) • EKC +
Kızılkaya et al. (2016)	Y, EC, TA, CO ₂	Turkey 1967 – 2010	Johansen Cointegration	• Y \uparrow , EC \uparrow , TA \uparrow \Rightarrow CO ₂ \uparrow
Lebe (2016)	Y, Y ² , EC, FD, TA, CO ₂	Turkey 1960 – 2010	ARDL, VECM Granger Causality	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow, EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • Y²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow • FD\uparrow, TA\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • FD \rightarrow CO₂ (KD) • EC \leftrightarrow CO₂ (UD) • TA \rightarrow CO₂ (UD) • EKC +
Pata (2018)	Y, Y ² , EC, URB, FD, RE, CO ₂	Turkey 1974-2014	FMOLS, DOLS, CCR, ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • Y²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow • FD\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • URB\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • RE istatistiki olarak anlamsız
Aykırı & Bulut (2019)	Y, FDI, EG, CO ₂	Turkey 1975 – 2014	Johansen Cointegration, FMOLS, DOLS, CCR	• Y \uparrow , FDI \uparrow , EG \uparrow \Rightarrow CO ₂ \uparrow
Kurt et al. (2019)	Y, EC, FDI, CO ₂	Türkiye 1974 – 2014	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • FDI\uparrow, EC\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • Y\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow
Kuzu & Hopoğlu (2019)	GLO, CO ₂	Turkey 1970 – 2017	Hatemi-J Causality	• GLO \rightarrow CO ₂
Demir et al. (2020)	Y, EC, FD, URB, BS, PT, PT ² , CO ₂	Turkey 1971 – 2013	ARDL, VECM	<ul style="list-style-type: none"> • Y\uparrow, FD\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (UD) • URB\uparrow, PT\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow (UD) • EC\uparrow, BS\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow (UD) • PT²\uparrow \Rightarrow CO₂\downarrow (UD)
Kılıç et al. (2020)	EC, URB, SN, CO ₂	Turkey 1960-2014	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> • EC\uparrow, URB\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow • SN\uparrow \Rightarrow CO₂\uparrow

Okumuş (2020)	Y, Y ² , NRC, RC, TA, URB, CO ₂	Turkey 1968 – 2014	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> •Y²↑, RC↑=> CO₂↓ (KD) •Y²↑, RC↑=> CO₂↓ (UD) •NRC↑, AGR↑=> CO₂↑ •TA↑. URB↑ => CO₂↑ •EKC +
Özdemir & Koç (2020)	Y, Y ² , Y ³ , EC, RC, TA, CO ₂	Turkey 1960 – 2017	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> •Y↑, EC↑=> CO₂↑ (UD) •TA↑ => CO₂↑ (UD) •RC↑=> CO₂↓ (UD) •Y↑, EC↑=> CO₂↑(KD) •EKC –
Çoban & Özkan (2022)	Y, Y ² , GLO, CO ₂ ,	Turkey 1970 – 2019	ARDL	<ul style="list-style-type: none"> •GLO↑ => CO₂↑ (UD) •Y↑=> CO₂↑ •Y²↑=> CO₂↓ •EKC +
Oluç & Güzel (2022)	FG, Y, Y ² , CO ₂	Turkey 1970 – 2017	FMOLS, DOLS, CCR, ARDL	<ul style="list-style-type: none"> •FG↑=> CO₂↑ (UD) •Y↑=> CO₂↑ •Y²↑=> CO₂↓ •EKC +
Göv & Kapkara (2023)	TRS, MTR, EC, FDI, Y, UN, TEC, TA, ÇV, FD	Turkey 1998-2019	LASSO	<ul style="list-style-type: none"> •ÇV↑=> CO₂↓ •FDI↑, Y↑, MTR↑ => CO₂↑ •FD↑, EC↑, TEC↑ => CO₂↑ • The effect of TRS, TA and UN on CO₂ is insignificant.

=>: if, ↑: Increase, →: One-sided Causality, ↓: Decrease, ↔: Two-sided Causality, **BS**: Human Capital, **CO₂**: Carbon dioxide, **ÇV**: Environment Tax, **EC**: Primary Energy Consumption, **EF**: Energy Prices, **EG**: Economic Globalization, **EKC –**: Environmental Kuznets Hypothesis Not valid, **EKC +**: Environmental Kuznets Hypothesis Valid, **ELC**: Electricity Consumption, **EY**: Energy Density, **FG**: Financial Globalization, **FD**: Financial Growth, **FDI**: Direct Foreign Investments, **FEC**: Fossil Energy Consumption, **TY**: Foreign Trade Density, **INV**: Investment, **KC**: Coal Consumption, **KD**: Short Term, **MB**: Trademark Application, **MTR**: Number of Motor Vehicle, **NC**: Natural Gas Consumption, **NEC**: Nuclear Energy Consumption, **NRC**: Non-renewable Energy Consumption, **NY**: Population Density, **PC**: Petrol Consumption **PG**: Political Globalization, **PT**: Patent, **RC**: Renewable Energy Consumption, **SA**: Health Expenses, **SB**: Capital Accumulation, **SG**: Social Globalization, **SN**: Industrialization, **SS**: Gross Fixed Capital, **TA**: Trade Openness, **TEC**, High Technology Export, **TRS**: Number of Tourists, **UD**: Long Term, **UN**: Urban Population **URB**: Urbanization, **Y**: National Income or Economic Growth, **Y²**: Square of Income or Economic Growth

Literature shows inconsistent or complicated results in consequence of using different econometric techniques in the research and examining different time dimensions and number of countries.

3. Dataset and Methodology

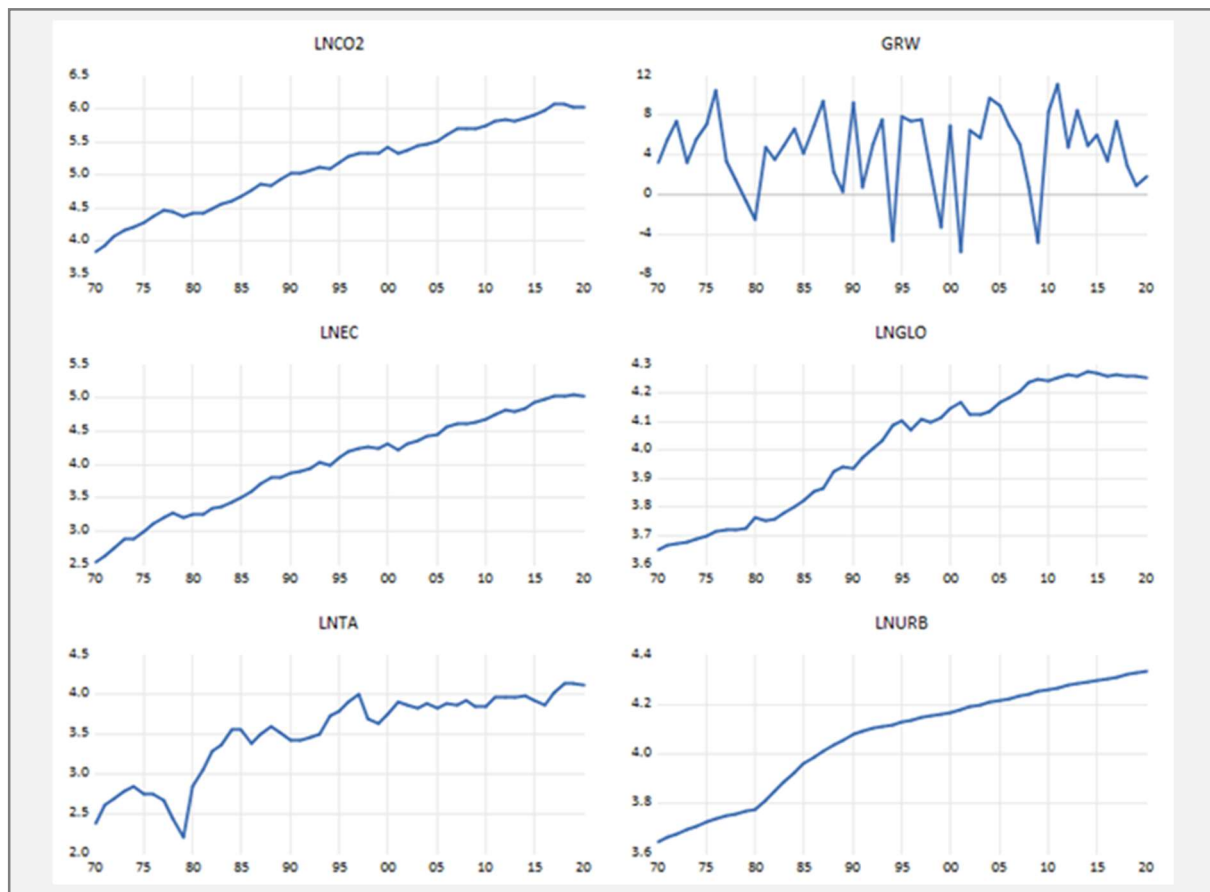
The variables used in the study, abbreviations of the variables, resources, and time period of the variables are demonstrated in Table 3.

Table 3: Series Used in the Study

Abbreviations	Variables	Source	Time Range
lnCo2	Carbon Dioxide Emissions Per Capita	Edgar	1970 – 2020
GRW	Economic Growth (2010=100)	WDI	
lnGLO	KOF Globalization Index	KOF	
lnEC	Primary Energy Consumption (Million Tons of Oil Equivalent)	BP	
lnTA	Trade Openness (% GDP)	WDI	
lnURB	Urbanization (% Total population)	WDI	

In Table 3, as GRW variable contains negative valence, its logarithm is not taken. The other variables are made into logarithmic transformation, and in symbol is added before them. Figure 7 indicates the graphics of series used in the study.

Figure 7: Graphics of Variables



When the graphics related to the variables are examined in Figure 7, the variables except GRW variable are interpreted as being not stationary. Yet, it has been decided that unit root test will be applied on variables to determine whether the series are stationary or not. In Table 4, descriptive statistics concerning variables are given.

Table 4: Descriptive Statistics

	LNCO2	GRW	LNEC	LNGLO	LNTA	LNURB
Mean	5.1139	4.4817	3.9960	4.0071	3.5072	4.0603
Median	5.1850	5.0356	4.1124	4.0888	3.6987	4.1291
Maximum	6.0750	11.200	5.0608	4.2771	4.1369	4.3321
Minimum	3.8484	-5.7500	2.5346	3.6517	2.2082	3.6437
Std. Dev.	0.6369	4.0243	0.7231	0.2197	0.5248	0.2181
Skewness	-0.2133	-0.7686	-0.2763	-0.2880	-0.9210	-0.5781
Kurtosis	1.8934	3.1141	1.9605	1.5326	2.6417	1.9228
Jarque-Bera	2.9886	5.0501	2.9450	5.2805	7.4842	5.3070
Probability	0.2244	0.0800	0.2293	0.0713	0.0237	0.0704
Sum	260.81	228.57	203.80	204.36	178.87	207.07
Sum Sq. Dev.	20.287	809.78	26.149	2.4137	13.775	2.3786
Observations	51	51	51	51	51	51

When the data in Table 4 is examined, if standard deviation is taken into account as the measure of change, it is observed that GRW variable has the outmost difference between maximum and minimum value, that it is the variable which has the biggest standard deviation, coefficients of skewness of variables are left-skewed because they contain negative asymmetry, that coefficients of kurtosis are more kurtic than usual as they contain positive asymmetry. In addition, the Jarque-Bera probability (P) values of the variables were found to have normal distribution, except for the LnTA variable, as $P > 0.05$.

The economic model used in the study is $\text{LnCO}_2 = f(\text{GRW}, \text{LnEC}, \text{LnGLO}, \text{LnTA}, \text{LnURB})$. In the model, LnCO₂ is employed as dependent variable whereas variables in the paranthesis (GRW, LnEC, LnGLO, LnTA, LnURB) are independent variables.

For the analysis of the model ARDL (Autoregressive Distributed Lag) bound testing has been practiced. In the choice of method, with the condition that in the level of stationary orders of the variables (I[0]) or in the first lag ([1]) being stationary or having the combination of both, in the second lag (I[2]) of variables being non-stationary, it has been influential that it allows to analyze with stable variables in different levels. (Pesaran et al., 2001: 300-301). ARDL bound testing is generally modelled with the inclusion of current values and deferred values of independent variables, and deferred values of dependent values (Enders, 2010: 405-406). ARDL bound testing operates in two stages. In the first stage, long-run cointegration relationship between the series included in the analysis is tested. If there exists cointegration relationship, long-run coefficient prediction is made first, and after that short-run error-correction coefficient prediction is made (Narayan & Smyth, 2005: 103).

4. Data Analysis and Findings

The variables used in the model need to be stationary in order to apply ARDL test that is chosen for analyzing the model. Accordingly, variables have been applied ADF and KPSS stationarity tests and reported in Table 5.

Table 5: Stationarity Testing on Level Values of the Series

Variables	ADF*			KPSS**		
	Test ist.	%1	%5	Test ist.	%1	%5
InCo2***	-2.943501	-4.152511	-3.502373	0.194786	0.216000	0.146000
GRW***	-6.773359	-3.568308	-2.921175	0.037717	0.739000	0.463000
InEC***	-2.681862	-4.152511	-3.502373	0.213374	0.216000	0.146000
InGLO***	4.325264	-2.612033	-1.947520	0.923590	0.739000	0.463000
InTA***	-1.890469	-3.568308	-2.921175	0.852363	0.739000	0.463000
InURB***	1.468545	-2.614029	-1.947816	0.909696	0.739000	0.463000

*: MacKinnon (1991). **: Kwiatkowski et al. (1992). *** InCO₂, InEC with Constant and Trend, GRW, InTA with Constant, InGLO, InURB No Trend and No Constant are included in the analysis according to the SC information criteria, taking into account the automatic delay length determined by the Eviews 12 program.

According to Table 5, all the variables except GRW variable contain unit root. In other words, GRW variable has proven stationarity on the level.

Table 6: First Lag of the Series

Variables	ADF*			KPSS**		
	Test ist.	%1	%5	Test ist.	%1	%5
InCo2***	-6.531524	-4.156734	-3.504330	0.047108	0.216000	0.146000
InEC***	-7.333374	-4.156734	-3.504330	0.057167	0.216000	0.146000
InGLO***	-5.061495	-2.613010	-1.947665	0.313821	0.739000	0.463000
InTA***	-6.101139	-3.571310	-2.922449	0.128773	0.739000	0.463000
InURB***	-4.860496	-2.625606	-1.949609	0.451984	0.739000	0.463000

*: MacKinnon (1991). **: Kwiatkowski et al. (1992). *** InCO₂, InEC with Constant and Trend, GRW, InTA with Constant, InGLO, InURB No Trend and No Constant are included in the analysis according to the SC information criteria, taking into account the automatic delay length determined by the Eviews 12 program.

According to Table 5 and 6, GRW series is stationary on the level, while the other series are stationary in the first lag. The fact that some of the series are stationary on the level, and some others are in the first lag, and that none of the series are stationary in the second lag are sufficient conditions for the appliance of ARDL bound testing.

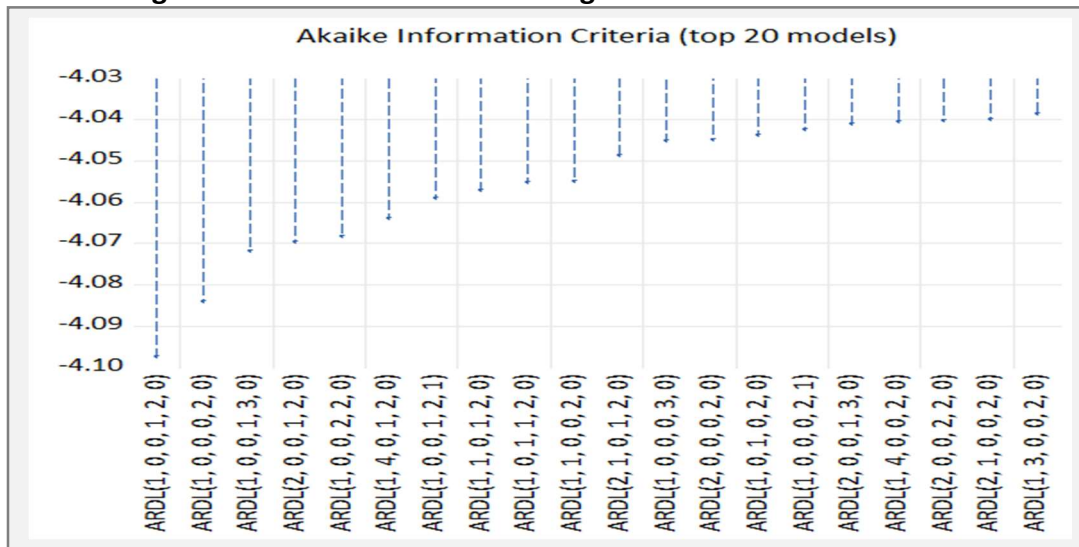
Table 7: Optimal Lag Length in Related to VAR Model

Lag	Endogenous variables: CO ₂ GRW EC GLO LNTA URB				Exogenous variables: C	
	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	120.0236	NA	3.15e-10	-4.852068	-4.615879	-4.763188
1	421.1334	512.5273	4.02e-15	-16.13334	-14.48001*	-15.51118
2	485.9771	93.81641*	1.27e-15*	-17.36073*	-14.29027	-16.20529*
3	515.6136	35.31164	2.04e-15	-17.08994	-12.60235	-15.40123
4	551.3930	33.49559	3.20e-15	-17.08055	-11.17583	-14.85857

* Appropriate lag length

In Table 7, all of the four-information criterion (FPE, LR, AIC, HQ) have identified convenient lag length 2. Eviews 12 package software has concluded that among 12500 models, ARDL (1, 0, 0, 1, 2, 0) is the most suitable model. This state is reported in Figure 8.

Figure 8: Best 20 Models According to AIC Information Criterion



ARDL model is set by taking into account zero lag $I(0)$ of economic growth, primary energy consumption and trade openness variables, one lag $I(1)$ of pollution and globalization variables, and 2 lag $I(2)$ of urbanization variable. In the light of these, in Table 8 detailed information can be found for ARDL (1, 0, 0, 1, 2, 0) model.

Table 8: ARDL (1, 0, 0, 1, 2, 0) Detailed Information

The dependent variable: $\ln CO_2$				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
$\ln CO_2(-1)$	0.282776	0.079630	3.551120	0.0010
GRW	0.002250	0.000875	2.571212	0.0141
LNEC	0.624087	0.077561	8.046407	0.0000
LNGLO	0.053173	0.346262	0.153562	0.8787
$\ln NGLO(-1)$	0.432189	0.382796	1.129034	0.2658
LNURB	3.819949	1.027490	3.717749	0.0006
$\ln URB(-1)$	7.732881	1.803835	4.286911	0.0001
$\ln URB(-2)$	4.444920	1.035065	4.294340	0.0001
LNTA	0.028247	0.042410	0.666055	0.5093
C	1.280965	0.545253	2.349301	0.0240
$\bar{R}^2 = 0.99$, $F=2412.211$ P (0.000), $DW=1.837889$				
Diagnostic Tests				
Wald Test: $F= 133.6730$ (0,000)				
Serial Correlation (Breush-Godfrey): $F=0,50$ (P=0,61)				
Model Specification (Ramsey – Reset): $F=3,61$ (P=0,06)				
Normallik (Jarque-Bera): $JB=2,03$ (P=0,36)				
Heteroscedasticity (Breush-Pagan-Godfrey): $F=0,67$ (0,73)				

Table 8 indicates R^2 , corrected R^2 , F- statistics, Durbin Watson statistics values and diagnostic tests for the convenient model ARDL. These values confirm that the model chosen is the right model.

Upon confirming that it is the right model, F-statistics value and bound testing results will be evaluated for ARDL model in which LnCO2 is dependent variable whereas GRW, LNEC, LNGLO, and LNURB are independent variables.

Table 9: Bound Testing Results for ARDL

F- statistic: 15.28527 ve k:5		Limit Values	
		I (0)	I (1)
10%		2.26	3.35
5%		2.62	3.79
1%		3.41	4.68
T-statistic: -6.356945		Limit Values	
		I (0)	I (1)
10%		-2.57	-3.86
5%		-2.86	-4.19
1%		-3.43	-4.79

According to this, between GRW, LNEC, LNGLO, LNTA, LNURB series and LnCO2 series, there is a long run cointegration relationship.

Table 10: Long-Run Bound Testing Results for ARDL(1, 0, 0, 1, 2, 0)

The dependent variable: LnCO2				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GRW	0.003137	0.001447	2.167996	0.0363
LNEC	0.870142	0.068201	12.75853	0.0000
LNGLO	0.676723	0.222249	3.044885	0.0042
LNURB	0.741733	0.274390	2.703206	0.0101
LNTA	0.039384	0.058389	0.674516	0.5040
EC = LNCO2 – (0.0031*GRW + 0.8701*LNEC + 0.6767*LNGLO + 0.7417*LNURB)				

When long-run estimated results are examined, it is seen that coefficients of GRW, LNEC, URB ve LNGLO series are statistically significant, and affects LnCO2 series positively. The coefficient of LNTA variable is statistically insignificant.

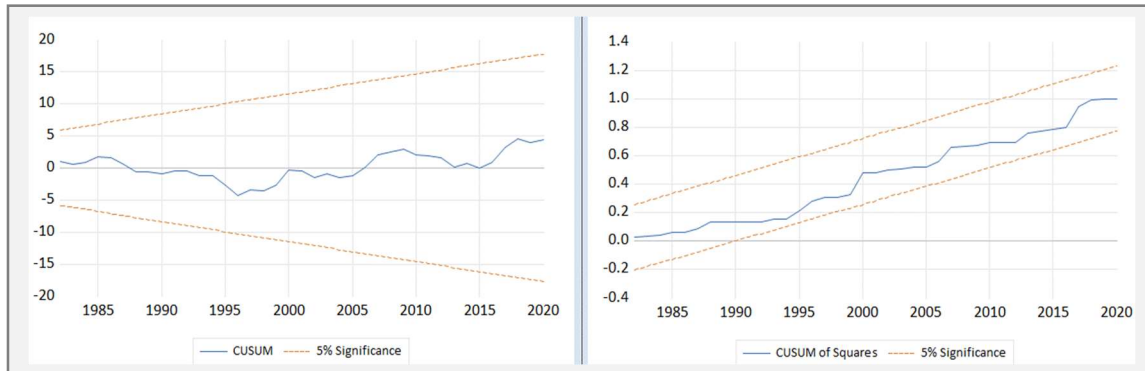
Table 11: Short-Term ARDL Error Correction Estimated Results

The dependent variable: LnCO2				
	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.280965	0.123777	10.34900	0.0000
D(LNGLO)	0.053173	0.216463	0.245642	0.8072
D(LNURB)	3.819949	1.038538	3.678199	0.0007
D(LNURB(-1))	4.444920	1.055445	4.211418	0.0001
CointEq(-1)	-0.717224	0.070510	-10.17200	0.0000

In Table 11, as it can be seen in the results of error correction model, negative and statistically significant value (P:0,0000), of error correction term (CointEq(-1)), with the effect of a shock that affects CO2 is corrected 72% in a year, and nearly in 1.3 year it reaches long-term balance.

In Figure 9, reports of CUSUM and CUSUMSQ tests are indicated to control the stabilization of ARDL model.

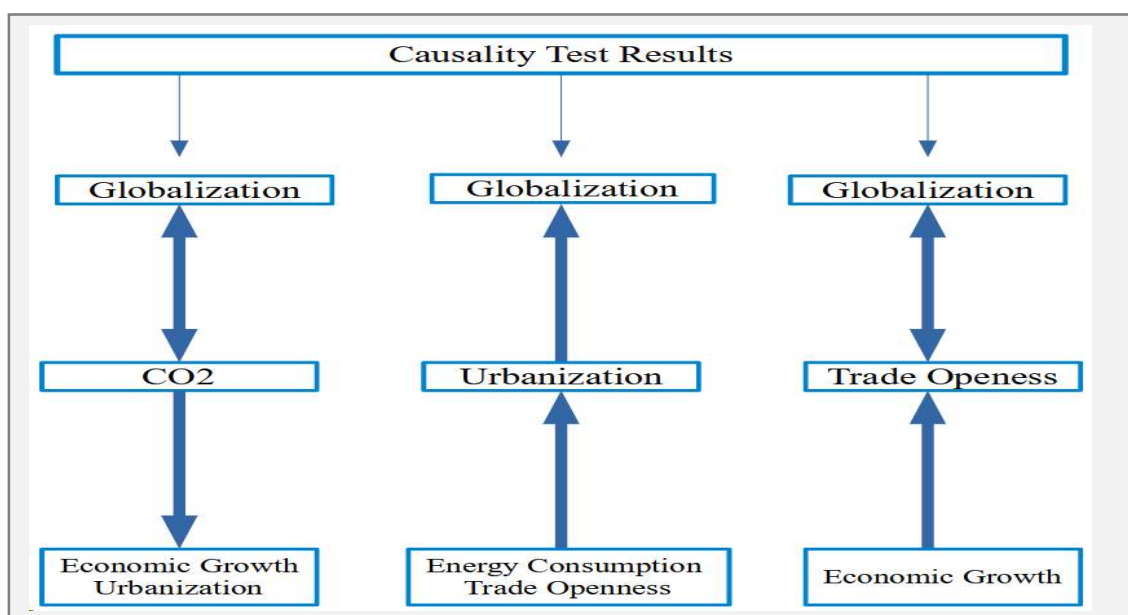
Figure 9: Cusum and Cusumsq Graphics



Cusum and Cusumsq graphics in Figure 9 show that both of them are located between blue-colored upper and lower limits, and that the chosen model is a decisive model.

In order to search for the causality relationships between series used in ARDL model, Toda-Yamamoto (1995) causality test which is based on extended VAR system is preferred. In the preference of this method, the constraints being minimalized such as whether series are stationary, whether they are on the same level integrated and/or cointegrated have been influential. For Toda-Yamamoto causality test, lag length based on VAR method needs to be calculated in terms of information criteria.

Figure 10: Toda- Yamamoto Causality Test



5. Conclusion

This study centers upon the discussion point whether in Turkey globalization increased environmental pollution in the period between 1970-2020. It also includes economic growth, primary energy consumption, trade openness and urbanization variables into the analysis, and investigates the relationships between related variables and environmental pollution. In order to investigate the relationship between variables, the stationarity of the variables is necessary. For this reason, the stationarity state of the variables has been examined by using PP and ADF tests. Test results indicate that the series are stationary in $I(0)$ and $I(1)$, and that none of the series are stationary in $I(2)$. In this regard, ARDL model is preferred to prove cointegration relationship between variables.

According to ARDL test results, in the long run in Turkey a positive and statistically significant relationship is existent between economic growth, energy consumption, urbanization and globalization variables and environmental pollution. Accordingly, 1% increase in economic growth, energy consumption, globalization and urbanization also increase environmental pollution positively and with rates 0.3%, 9%, 7%, 7% respectively. These variables can be said to have been the main factors of environmental degradation in Turkey. The results obtained from the study overlap with the results of a study that takes place in national and international literature (Halicioğlu, 2009; Hatzigeorgio et al., 2011; Alam et al., 2012; Javid & Sharif, 2013; Farhani et al., 2014; Seker et al., 2015; Yii & Geetha, 2017; Audi & Ali, 2018; Rafindadi & Usman, 2019; Demir et al., 2020; Coban & Ozkan, 2022; Tekbas, 2022; Göv & Kapkara, 2023). The variable of trade openness has been found to be statistically insignificant. This situation reveals that variable of foreign openness is not among the key determinants of CO₂ emission. These results correspond with the Sharma study (2011). In the short run, the coefficient of error correction term has been found out to be between zero and minus one, and statistically significant. Thereafter, it is shown that the impact of a shock from the independent variables-economic growth, energy consumption, globalization and urbanization variables is improved 72% annually, and in 1.3 year it reaches equilibrium in the long run. For Granger causality test Toda-Yamamoto test is applied. According to the results, between trade openness, pollution, and globalization one-way causality relationship is discovered whereas from environmental pollution towards economic growth and urbanization, from energy consumption and trade openness towards urbanization, from economic growth towards trade openness one-way causality relationship is observed.

According to the results obtained, a number of suggestions could be made to the political decision-makers. First of all, since it is well known that primary energy consumption increases CO₂ emissions at most, environmentally friendly renewable energy sources should be given priority in energy consumption. In this respect, investments directed to hydroelectric plants, nuclear energy plants, solar energy panels, wind turbines have been enhanced in recent years. Especially in industry sector, renewable energy use instead of fossil fuel should be induced, and necessary credits and incentives should be provided. In daily life, measurements should be taken by decreasing the use of fossil fuel and saving energy. For instance, use of public transport instead of personal cars, in order to light up streets, schools, houses, workplaces use of eco-friendly energy sources should be made widespread. Furthermore, certain programs about environmental consciousness at all stages in education could be organized in order to

raise awareness. AR-GE activities related to energy efficiency and energy saving should be supported.

As a conclusion, globalization of Turkish economy increases the impact of economic growth, primary energy consumption, trade openness and urbanization which affect environmental pollution positively. Bringing above suggestions into action will change the growing by polluting structure of Turkish economy and help it to become more sensitive to the environment, to turn into an eco-friendly economy, hence to pollute less the environment.

Reference

- Adebayo, T. S., Coelho, M. F., Onbaşıoğlu, D. Ç., Rjoub, H., Mata, M. N., Carvalho, P. V. & Adeshola, I. (2021). Modeling the Dynamic Linkage Between Renewable Energy Consumption, Globalization, and Environmental Degradation in South Korea: Does Technological Innovation Matter?. *Energies*, 14(14), 4265.
- Akbulut Yıldız, G. (2021). OPEC Üyesi Orta Doğu Ülkelerinde CO₂ Emisyonu, Enerji Tüketimi ve Ticari Açıklık: Panel ARDL Yaklaşımı. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 35(1), 83-102.
- Alam, M. J., Begum, I. A., Buysse, J. & Van Huylbroeck, G. (2012). Energy Consumption, Carbon Emissions and Economic Growth Nexus in Bangladesh: Cointegration and Dynamic Causality Analysis. *Energy Policy*, 45, 217-225.
- Albayrak, E. N. & Gökçe, A. (2015). Ekonomik Büyüme ve Çevresel Kirlilik İlişkisi: Çevresel Kuznets Eğrisi ve Türkiye Örneği. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 4(2), 279-301.
- Altıntaş, H. (2013). Türkiye’de Birincil Enerji Tüketimi, Karbondioksit Emisyonu ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 8(1), 263-294.
- Antweiler, W., Copeland, B. R. & Taylor, M. S. (2001). Is Free Trade Good for the Environment?. *American Economic Review*, 91(4), 877-908.
- Anwar, S. & Alexander, W. R. J. (2016). Pollution, Energy Use, GDP and Trade: Estimating the Long-Run Relationship for Vietnam. *Applied Economics*, 48(53), 5221-5232.
- Audi, M. & Ali, A. (2018). Determinants of Environmental Degradation under the Perspective of Globalization: A Panel Analysis of Selected MENA Nations. *Munich Personal RePEc Archive*, MPRA Paper No. 85776.
- Aykırı, M. & Bulut, Ö. U. (2019). Ekonomik Küreselleşme ve Doğrudan Yabancı Yatırımların CO₂ Emisyonu Üzerindeki Belirleyiciliği: Türkiye Örneği. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Ek Sayı, 69-90.
- Boutabba, M. A. (2014). The Impact of Financial Development, Income, Energy and Trade on Carbon Emissions: Evidence from the Indian Economy. *Economic Modelling*, 40, 33-41.
- Bozkurt, C. & Okumuş, İ. (2015). Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi, Ticari Serbestleşme ve Nüfus Yoğunluğunun CO₂ Emisyonu Üzerindeki Etkileri: Yapısal

- Kırılımlı Eşbütünleşme Analizi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(32), 23-35.
- Chang, C. C. (2010). A Multivariate Causality Test of Carbon Dioxide Emissions, Energy Consumption and Economic Growth in China. *Applied Energy*, 87(11), 3533-3537.
- Çetin, M. & Seker, F. (2014). Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaretin Çevre Kirliliği Üzerindeki Etkisi: Türkiye için bir ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(2), 213-230.
- Çoban, M. N. & Özkan, O. (2022). Çevresel Kuznets Eğrisi: Türkiye'de Küreselleşme ve Ekonomik Büyümenin Çevre Üzerindeki Etkisinin Yeni Dinamik ARDL Simülasyon Modeli ile İncelenmesi. *Akademik Hassasiyetler*, 9(19), 207-228.
- Demir, C., Cergibozan, R. & Ari, A. (2020). Environmental Dimension of Innovation: Time Series Evidence from Turkey. *Environment, Development and Sustainability*, 22, 2497-2516.
- Dinda, S. (2004). Environmental Kuznets Curve Hypothesis: A Survey. *Ecological Economics*, 49(4), 431-455.
- Doğan, E. & Turkekul, B. (2016). CO₂ Emissions, Real Output, Energy Consumption, Trade, Urbanization and Financial Development: Testing The EKC Hypothesis for the USA. *Environmental Science and Pollution Research*, 23(2), 1203-1213.
- Enders, W. (2008). *Applied Econometric Time Series*. John Wiley & Sons.
- Ertugrul, H. M., Cetin, M., Seker, F. & Dogan, E. (2016). The Impact of Trade Openness on Global Carbon Dioxide Emissions: Evidence From the Top Ten Emitters Among Developing Countries. *Ecological Indicators*, 67, 543-555.
- Farhani, S., Chaibi, A. & Rault, C. (2014). CO₂ Emissions, Output, Energy Consumption, and Trade in Tunisia. *Economic Modelling*, 38, 426-434.
- Gökmenoğlu, K. & Taspınar, N. (2016). The Relationship Between CO₂ Emissions, Energy Consumption, Economic Growth and FDI: the Case of Turkey. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 25(5), 706-723.
- Göv, A. & Kapkara K. S. (2023). Türkiye Örneğinde Çevresel Kalitenin Belirleyicileri: LASSO Yaklaşımı. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (54), 25-37.
- Grossman, G. M. & Krueger, A. B. (1991). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. *NBER Working Paper Series*, Working Paper No. 3914, 1-39.
- Güllü, M. & Yakışık, H. (2017). The Impact of Carbon Emission and Energy Consumption on Economic Growth: A Comparison of the MIST Countries. *Sosyoekonomi*, 25(32), 239-253.
- Halicioglu, F. (2009). An Econometric Study of CO₂ Emissions, Energy Consumption, Income and Foreign Trade in Turkey. *Energy Policy*, 37(3), 1156-1164.
- Haseeb, A., Xia, E., Baloch, M. A. & Abbas, K. (2018). Financial Development, Globalization, and CO₂ Emission in the Presence of EKC: Evidence from BRICS Countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 25, 31283-31296.

- Hatzigeorgiou, E., Polatidis, H. & Haralambopoulos, D. (2011). CO₂ Emissions, GDP and Energy Intensity: A Multivariate Cointegration and Causality Analysis for Greece, 1977-2007. *Applied Energy*, 88(4), 1377-1385.
- Jun, W., Mahmood, H. & Zakaria, M. (2020). Impact of Trade Openness on Environment in China, *Journal of Business Economics and Management*, 21(4), 1185-1202.
- Khan, M. K., Teng, J. Z., Khan, M. I. & Khan, M. O. (2019). Impact of Globalization, Economic Factors and Energy Consumption on CO₂ Emissions in Pakistan. *Science of the Total Environment*, 688, 424-436.
- Kılıç, C., Kurt, Ü. & Balan, F. (2020). Kentleşme ve Sanayileşmenin CO₂ Emisyonu Üzerindeki Etkisi: Türkiye için ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 18(2), 182-196.
- Kızılkaya, O., Sofuoğlu, E. & Çoban, O. (2016). Ekonomik Büyüme, Enerji Tüketimi ve Çevre Kirliliği Analizi: Türkiye Örneği. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(2), 255-272.
- Kurt, Ü., Kılıç, C. & Özekicioğlu, H. (2019). Doğrudan Yabancı Yatırımların CO₂ Emisyonu Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin ARDL Sınır Testi Yaklaşımı. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 22(1), 213-224.
- Kuzu, T. & Hopoğlu, S. (2019). Küreselleşme ve Karbondioksit Salınımı İlişkisi: Türkiye İçin Bir Analiz (1970-2017). A. A. Eren & O. Şimşek (Ed.), *Economic, Political and Social Issues in the Age of Globalization* (71-88). Türk Eğitim Yayınları, Ankara.
- Lau, L. S., Choong, C. K. & Eng, Y. K. (2014). Investigation of The Environmental Kuznets Curve For Carbon Emissions in Malaysia: Do Foreign Direct Investment and Trade Matter?. *Energy Policy*, 68, 490-497.
- Lebe, F. (2016). Çevresel Kuznets Eğrisi Hipotezi: Türkiye için Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(2), 177-194.
- Liu, M., Ren, X., Cheng, C. & Wang, Z. (2020). The Role of Globalization in CO₂ Emissions: A Semi-Parametric Panel Data Analysis for G7. *Science of the Total Environment*, 718, 137379.
- Martens, P., Caselli, M., De Lombaerde, P., Figge, L. & Scholte, J. A. (2015). New Directions in Globalization Indices. *Globalizations*, 12(2), 217-228.
- Mehmood, U. (2021). Globalization-Driven CO₂ Emissions in Singapore: An Application of ARDL Approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(9), 11317-11322.
- Menyah, K. & Wolde-Rufael, Y. (2010). CO₂ Emissions, Nuclear Energy, Renewable Energy and Economic Growth in the US. *Energy Policy*, 38(6), 2911-2915.
- Mert, M., Bölük, G. & Büyükyılmaz, A. (2015). Fossil & Renewable Energy Consumption, Ghgs and Economic Growth: Evidence from a Ridge Regression of Kyoto Annex Countries. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 15(31), 45-69.

Aslan, M. (2023). Does Globalization Increase Environmental Pollution? Evidence from Turkey. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1309-1333. Doi: 10.25295/fsecon.1263486

- Narayan, P. K. & Smyth, R. (2005). Trade Liberalization and Economic Growth in Fiji. An Empirical Assessment Using the ARDL Approach. *Journal of the Asia Pacific Economy*, 10(1), 96-115.
- Okumuş, İ. (2019). Türkiye’de Yenilenebilir Enerji Tüketimi, Tarım ve CO₂ Emisyonu İlişkisi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 6(1), 21-34.
- Oluç, İ. & Güzel, İ. (2022). Finansal Küreselleşme ve Çevre İlişkisi: Türkiye Örneği. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (50), Denizli, 127-143.
- Öztürk, I. & Acaravci, A. (2010). CO₂ Emissions, Energy Consumption and Economic Growth in Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 14(9), 3220-3225.
- Pao, H. T., Yu, H. C. & Yang, Y. H. (2011). Modeling the CO₂ Emissions, Energy Use, and Economic Growth in Russia. *Energy*, 36(8), 5094-5100.
- Pata, U. K. (2018). Renewable Energy Consumption, Urbanization, Financial Development, Income and CO₂ Emissions in Turkey: Testing EKC Hypothesis with Structural Breaks. *Journal of Cleaner Production*, 187, 770-779.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Rafindadi, A. A. & Usman, O. (2019). Globalization, Energy Use, and Environmental Degradation in South Africa: Startling Empirical Evidence from the Maki-Cointegration Test. *Journal of Environmental Management*, 244, 265-275.
- Rahman, H. U., Zaman, U. & Górecki, J. (2021). The Role of Energy Consumption, Economic Growth and Globalization in Environmental Degradation: Empirical Evidence from the Brics Region. *Sustainability*, 13(4), 1924.
- Salahuddin, M., Alam, K., Ozturk, I. & Sohag, K. (2018). The Effect of Electricity Consumption, Economic Growth, Financial Development and Foreign Direct Investment on CO₂ Emissions in Kuwait. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 81, 2002-2010.
- Seker, F., Ertugrul, H. M. & Cetin, M. (2015). The Impact of Foreign Direct Investment on Environmental Quality: A Bounds Testing and Causality Analysis for Turkey. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 347-356.
- Shahbaz, M., Mallick, H., Mahalik, M. K. & Loganathan, N. (2015). Does Globalization Impede Environmental Quality in India?. *Ecological Indicators*, 52, 379-393.
- Shahbaz, M., Ozturk, I., Afza, T. & Ali, A. (2013). Revisiting the Environmental Kuznets Curve in a Global Economy. *Renewable And Sustainable Energy Reviews*, 25, 494-502.
- Shahbaz, M., Shahzad, S. J. H. & Mahalik, M. K. (2018). Is Globalization Detrimental to CO₂ Emissions in Japan? New Threshold Analysis. *Environmental Modeling Assessment*, 23, 557-568.
- Sharma, S. S. (2011). Determinants of Carbon Dioxide Emissions: Empirical Evidence from 69 Countries. *Applied Energy*, 88(1), 376-382.



Aslan, M. (2023). Does Globalization Increase Environmental Pollution? Evidence from Turkey. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1309-1333. Doi: 10.25295/fsecon.1263486

-
- Solarin, S. A., Al-Mulali, U., Musah, I. & Ozturk, I. (2017). Investigating the Pollution Haven Hypothesis in Ghana: An Empirical Investigation. *Energy*, 124, 706-719.
- Soytas, U. & Sari, R. (2009). Energy Consumption, Economic Growth, and Carbon Emissions: Challenges Faced by an EU Candidate Member. *Ecological Economics*, 68(6), 1667-1675.
- Tekbaş, M. (2022). Ekonomik Büyüme ve Ekonomik Küreselleşmenin Çevre Kalitesi Üzerindeki Etkisi: Geçiş Ekonomileri Örneği. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(3), 528-538.
- Tutulmaz, O. (2012). Çevresel Kuznets Eğrisi: Karbondioksit Emisyonu Üzerine Türkiye, Bölge ve Dünya Ülkeleri Üzerinden Analitik bir Değerlendirme. *Avrasya Etütleri*, 42(2), 51-82.
- Usman, M. (2020), Globalization Driven CO₂ Emissions in Singapore: An Application of ARDL Approach. *Environmental Science and Pollution Research*, 28(9), 11317-11322.
- Wen, J., Mughal, N., Zhao, J., Shabbir, M. S., Niedbała, G., Jain, V. & Anwar, A. (2021). Does Globalization Matter for Environmental Degradation? Nexus Among Energy Consumption, Economic Growth, and Carbon Dioxide Emission. *Energy Policy*, 153, 112230.
- Yılmaz, M. & Dilber, İ. (2020). Elektrik Tüketimi, Ekonomik Büyüme ve Dış Ticaret Açıklığının CO₂ Emisyonu Üzerine Etkisi: ARDL Sınır Testi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 22(2), 459-475.
- Yii, K. J. & Geetha, C. (2017). The Nexus Between Technology Innovation and CO₂ Emissions in Malaysia: Evidence from Granger Causality Test. *Energy Procedia*, 105, 3118-3124.
- Zaidi, S. A. H., Zafar, M. W., Shahbaz, M. & Hou, F. (2019). Dynamic Linkages Between Globalization, Financial Development and Carbon Emissions: Evidence from Asia Pacific Economic Cooperation Countries. *Journal of Cleaner Production*, 228, 533-543.

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

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



Research Article/Araştırma Makalesi

Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye Üzerine Bir Analiz

Are Economic Freedoms and Economic Growth Interrelated? A General Evaluation and Analysis on Turkey

Serdar YAY¹, Zeynep EZANOĞLU²

Öz

Bu çalışmada, ekonomik büyüme ile ekonomik özgürlükler ve alt endeksleri arasındaki ilişkinin Türkiye'nin 1995-2021 yılları arasındaki verileri ışığında incelenmesi amaçlanmıştır. Analizde kullanılan ekonomik özgürlüklere ilişkin veriler Heritage Vakfı ve The Wall Street Journal tarafından 1995 yılından beri yayınlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi'nden, ekonomik büyümeye ilişkin veriler ise Dünya Bankası'ndan alınmıştır. Türkiye'de 1995-2021 yılları arasında ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki Toda-Yamamoto nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Bu doğrultuda ilk olarak serilerin durağanlığının araştırılması için Perron (1989) kırılmalı birim kök testi, serilerin farklı seviyelerden durağan olması ve düşük gözleme sahip olması nedeniyle ARDL eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Sonrasında VAR modeli kurularak karakteristik polinom kökleri, otokorelasyon ve değişen varyans istikrar koşullarının uygun olup olmadığı test edilmiştir. Model tüm istikrar koşullarını sağladıktan sonra Toda-Yamamoto nedensellik testi gerçekleştirilmiş ve çalışmanın sonunda Türkiye'de ekonomik özgürlüklerden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik olduğu bulgusu elde edilmiştir.

Jel Kodları: C22, E02, O11

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Özgürlükler, Ekonomik Büyüme, Zaman Serisi Analizi, Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

¹ Doç. Dr., İzmir Demokrasi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, serdar.yay@idu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8726-744X

² Dr., zeynepzanoglu@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4601-7567



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir?
Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

Abstract

In this study, it is aimed to examine the relationship between the increase in production and therefore the national income as a result of the increase in production capacity in a country, in other words, the relationship between economic growth and economic freedoms and sub-indices in the light of Turkey's data between the years 1995-2021. Data on economic freedoms used in the analysis were obtained from the Economic Freedom Index published by the Heritage Foundation and The Wall Street Journal since 1995, and data on economic growth were obtained from the World Bank. The relationship between economic freedoms and sub-indices and economic growth between the years 1995-2021 in Turkey was analyzed with the Toda-Yamamoto causality test. In this direction, firstly, Perron's (1989) unit root test with break was applied to investigate the stationarity of the series, and the ARDL cointegration test was applied because the series were stationary at different levels and had low observations. Afterwards, the VAR model was established and the characteristic polynomial roots, autocorrelation and varying variance stability conditions were tested. After the model provided all the stability conditions, the Toda-Yamamoto causality test was performed and at the end of the study, it was found that there is a causality from economic freedom to economic growth in Turkey.

Jel Codes: C22, E02, 011

Keywords: *Economic Freedoms, Economic Growth, Time Series Analysis, Toda-Yamamoto Causality Test*



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

1. Giriş

Özgürlük³, bireyin diğer bireylere zarar vermeden istediğini yapabilmesi, başkalarının zorlaması olmadan davranabilmesi anlamına gelmektedir. Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, özgürlük için üç temel koşul önem arz etmektedir. Bu koşullar (Aktan, 2017: 7); bireye dışarıdan herhangi bir baskı ya da zorlamanın söz konusu olmaması, bireyin diğer bireylerin keyfi isteklerinden bağımsız hareket etmesi ve son olarak da bireyin yapmak istediği şeyleri istediği şekilde yapmasıdır. Öte yandan literatürde, özgürlüklerin siyasal, sosyal ve ekonomik özgürlükler şeklinde bir sınıflandırmaya tabi tutulduğu görülmektedir. En basit haliyle, siyasal özgürlükler insanların hükümetlerini belirleme, yasama sürecine katılma ve idarenin denetimine iştirak etmesini (Hayek, 2013: 41), sosyal özgürlükler, en geniş biçimde Avrupa Sosyal Şartı ile tanımlandığı ve güvence altına alındığı üzere “*barınma hakkı, sağlık hakkı, eğitim hakkı, işçi hakları, tam istihdam, eşit işe eşit ücret, doğum izni, sosyal güvenlik, yoksulluk ve sosyal dışlanmaya karşı koruma seyahat özgürlüğü ve herhangi bir ayrımcılığa tabi tutulmama*”yı (The European Social Charter, 1965), ekonomik özgürlükler ise bireylerin ekonomik faaliyette bulunurken özgür olmaları ve elde ettikleri kazançları herhangi bir müdahale olmadan kullanabilmelerini ifade etmektedir (Aktan, 1996: 30).

Ekonomik özgürlükler, teşebbüs özgürlüğünden mübadele özgürlüğüne, sözleşme özgürlüğünden mülkiyet ve miras özgürlüğüne, gelirini ve servetini istediği şekilde kullanma özgürlüğünden uluslararası ticaret özgürlüğüne dek birçok önemli özgürlüğü içerisinde barındırmaktadır. Modern anlamda iktisat biliminin öncüsü kabul edilen Adam Smith, 1776 tarihinde yayınlanan en önemli eseri “*Milletlerin Zenginliği (The Wealth of Nations)*”nde (Smith, 1776): “*Her insan adalet yasalarını ihlal etmediği sürece kendi çıkarını istediği şekilde gözetmeye, sahip olduğu sanayi ve sermayeyi diğer insanlarla rekabete sokmaya tamamen özgür bırakılmıştır.*” demekte ve ekonomik özgürlüklere dikkat çekmektedir. 1974 yılında Nobel Ekonomi Ödülü ile taltif edilen büyük düşünür Friedrich August von Hayek, ekonomik özgürlüğün gerçek bir özgürlüğün vazgeçilmez şartı olduğuna değinirken (Hayek, 2015: 167), 1976 yılında Nobel Ekonomi Ödülü ile taltif edilen Milton Friedman ise, ekonomik özgürlükler olmadan tam anlamı ile özgürlükten bahsedilemeyeceğine vurgu yapmaktadır (Friedman, 2018: 33).

Ekonomik özgürlükler, ülkelerin ekonomik büyüme ve gelişmişlik seviyesi açısından da önem arz etmektedir. Bu anlamda, ekonomik özgürlüklerin ölçülebilmesi, değerlendirilebilmesi ve ülkeler arası karşılaştırmalar yapılabilmesi gibi hususlara ihtiyaç duyulmaktadır (Yay, 2020: 52). Bu doğrultuda, özellikle 1990’lı yılların başlarından itibaren muhtelif uluslararası kuruluşların ülkelerin ekonomik özgürlüklere verdikleri değeri ve bu değer diğer ülkelere kıyasla hangi noktada olduğuna dair hususlara ilişkin yıllık ya da dönemlik raporlar yayınladıkları bilinmektedir.

Bu konuda en önemli araştırmalardan biri Washington merkezli Heritage Vakfı (The Heritage Foundation)⁴ ve The Wall Street Journal işbirliğinde 1995’ten günümüze yıllık olarak

³ Özgürlük kavramı hakkında bkz: Aktan, 2017; Aktan, 2021; Been, 1998; Cranston, 1993; Gray, 1990; Kapani, 1981; Melhvish, 1978.

⁴ Heritage Vakfı (The Heritage Foundation) hakkında ayrıntılı bilgi için bkz: <https://www.heritage.org/>



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

yayınlanan ülkelerin ekonomik özgürlük düzeylerini ölçmek için geliştirilen Ekonomik Özgürlük Endeksi'dir (Index of Economic Freedom)⁵. Söz konusu endekse göre (The Heritage Foundation, 2023): *“Ekonomik özgürlük, her insanın kendi emeğini ve mülkiyetini kontrol etme temel hakkıdır. Ekonomik olarak özgür bir toplumda bireyler istedikleri gibi çalışmakta, üretmekte, tüketmekte ve yatırım yapmakta özgürdür. Ekonomik olarak özgür toplumlarda, hükümetler emeğin, sermayenin ve malların serbestçe hareket etmesine izin verir ve özgürlüğün kendisini korumak ve sürdürmek için gerekli olanın ötesinde baskı veya kısıtlamadan kaçınır.”*

Endeks, ülkelerin ekonomik özgürlüğünü *“hukukun üstünlüğü (mülkiyet hakları, devlet bütünlüğü, yargı etkinliği), devletin ekonomideki büyüklüğü (kamu harcamaları, vergi yükü, finansal sağlık), düzenleyici etkinlik (iş özgürlüğü, çalışma özgürlüğü, parasal özgürlük) ve açık piyasalar (ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü, finansal özgürlük)”* olmak üzere her biri aynı zamanda üç alt faktöre sahip dört temel faktöre dayalı olarak, her kategori için 100 maksimum puana tekabül etmek üzere ve adı geçen başlıkların her biri eşit ağırlığa sahip olacak şekilde *“0-100”* puan arasında değerlendirmektedir. Son olarak eklemek gerekirse, endekste puan aralıklarına göre ülkeler *“tam özgür”* ile *“özgür değil”* arasında beş ayrı özgürlük statüsüne göre analiz edilmektedir. Analizler sonucu, 0-49,9 puan aralığında olan bir ülke *“özgür değil”*, 50-59,9 puan aralığında olan bir ülke *“çoğunlukla özgür”* değil, 60-69,9 puan aralığında olan bir ülke *“kısmen özgür”*, 70-79,9 puan aralığında olan bir ülke *“çoğunlukla özgür”*, 80-100 puan aralığında olan bir ülke ise *“özgür”* kabul edilmektedir (The Heritage Foundation, 2023).

Ekonomik Özgürlük Endeksi'nin ülkelerin ekonomik özgürlüklerini değerlendirmede iyi bir devlet ve toplum düzeni için gerekli ve değerli faktörleri dikkate aldığı görülmektedir. Şöyle ki; hukukun üstünlüğü, bir toplumda hukukun her şeyin üstünde tutulmasını ifade etmektedir. Endekste hukukun üstünlüğü belki de ekonomik özgürlüğün en önemli unsuru olan, insanlık tarihinin bilinen en eski haklar ve özgürlük bildirgesi olan Hammurabi Kanunları'ndan 19 Haziran 1215 tarihli Magna Carta Libertatum'e dek doğrudan veya dolaylı olarak bütün hak ve özgürlük bildirelerinde yer bulan mülkiyet hakları, toplumu oluşturan bütün unsurların haklarının başkaları tarafından ihlaline karşı eşit ve etkili bir şekilde işlenmesini açıklayan yargı etkinliği ve sahtekarlık, rüşvet, yolsuzluk gibi birçok unsurdan ve yozlaşma tehlikesinden uzak kurumsallaşmış güçlü devleti tarif eden devlet bütünlüğü ile değerlendirilmektedir (Kim, 2023: 12-16). Tarihsel süreçte hep tartışılmalı devletın ekonomideki rol ve fonksiyonlarının büyüklüğü ise devletin yaptığı kamu harcamaları, toplumdaki vergi yükü ve kamu bütçesinin denkliliğini ifade eden finansal sağlık ile değerlendirilmektedir. Devletin ekonomideki düzenleyici rol ve fonksiyonları ise yeni bir işletmenin açılması ya da bir işletmenin kapanması gibi durumları açıklayan iş özgürlüğü, yeni bir işe girme veyahut işten ayrılma gibi durumları açıklayan çalışma özgürlüğü, para politikasının bağımsızlığı ve para biriminin istikrarı ile alakalı durumları ele alan parasal özgürlük ile açıklanmaktadır. Son olarak, açık piyasalar, ithalat, ihracat ve uluslararası sermaye hareketliliği ile ilgili hususları açıklayan ticaret özgürlüğü, başta yabancı sermaye olmak üzere sermayenin serbestliği ile ilgili hususları açıklayan yatırım

⁵ Ekonomik Özgürlük Endeksi (Index of Economic Freedom) hakkında ayrıntılı bilgi için bkz: <https://www.heritage.org/index/>



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

özgürlüğü, bankacılık ve finans sektörünün bağımsızlığını ve yapısını açıklayan finansal özgürlük ile açıklanmaktadır.

Aşağıda Tablo 1’de Ekonomik Özgürlükler Endeksi 2023 verilerine göre ülkelerin elde ettiği puanlar ve ülkeler sıralaması yer almaktadır.

Tablo 1: Ekonomik Özgürlükler Endeksi-2023 Verilerine Göre Ülkeler

Sıralama	Ülke	Puan	Sıralama	Ülke	Puan	Sıralama	Ülke	Puan
1.	Singapur	83.9	61.	Meksika	63.2	121.	Nikaragua	54,9
2.	İsviçre	83.8	62.	Kolombiya	63.1	122.	Mali	54,5
3.	İrlanda	82.0	63.	Bosna Hersek	63.2	123.	Bangladeş	54.4
4.	Tayvan	80.7	64.	Guatemala	63.1	124.	Nijerya	53.9
5.	Yeni Zelanda	78.9	65.	Dominik Cumhuriyeti	62.6	125.	Rusya	53.8
6.	Estonya	78.6	66.	Mikronezya	62.6	126.	Nijer	53.7
7.	Lüksemburg	78.4	67.	Bahamalar	62.6	127.	Brezilya	53.5
8.	Hollanda	78.0	68.	Bahreyn	62.5	128.	Komorlar	53.5
9.	Danimarka	77.6	69.	İtalya	62.3	129.	Gine	53.2
10.	İsveç	77.5	70.	Vanuatu	62.1	130.	Angola	53.0
11.	Finlandiya	77.1	71.	Kazakistan	62.1	131.	Hindistan	52.9
12.	Norveç	76.9	72.	Vietnam	61.8	132.	Tunus	52.9
13.	Avustralya	74.8	73.	Moğolistan	61.7	133.	Malavi	52.8
14.	Almanya	73.7	74.	São Tomé ve Príncipe	61.5	134.	Mozambik	52.5
15.	Güney Kore	73.7	75.	Azerbaycan	61.4	135.	Kenya	52.5
16.	Kanada	73.7	76.	Paraguay	61.0	136.	Sri Lanka	52.2
17.	Letonya	72.8	77.	Karadağ	60.9	137.	Ruanda	52.2
18.	Kıbrıs	72.3	78.	Kosova	60.7	138.	Çad	52.0
19.	İzlanda	72.2	79.	Saint Lucia	60.7	139.	Kamerun	51.9
20.	Litvanya	72.2	80.	Tayland	60.6	140.	Papua Yeni Gine	51.7
21.	Çek Cumhuriyeti	71.9	81.	Fildişi Sahili	60.4	141.	Lesotho	51.6
22.	Şili	71.1	82.	Tonga	60.0	142.	Nepal	51.4
23.	Avusturya	71.1	83.	Tanzanya	60.0	143.	Uganda	51.4
24.	Birleşik Arap Emirlikleri	70.9	84.	Benin	59.8	144.	Arjantin	51.0
25.	Amerika Birleşik Devletleri	70.6	85.	Belize	59.8	145.	Belarus	51.0
26.	Mauritius	70.6	86.	Dominika	59.7	146.	Tacikistan	50.6
27.	Uruguay	70.2	87.	Sejšeller	59.5	147.	Laos	50.3
28.	Birleşik Krallık	69.9	88.	Trinidad ve Tobago	59.5	148.	Sierra Leone	50.2
29.	Barbados	69.8	89.	Filipinler	59.3	149.	Haiti	49.9
30.	Portekiz	69.5	90.	Butan	59.0	150.	Liberya	49.6
31.	Japonya	69.3	91.	Madagaskar	58.9	151.	Mısır	49.6
32.	Bulgaristan	69.3	92.	Kiribati	58.8	152.	Pakistan	49.4
33.	Slovakya	69.0	93.	Ürdün	58.8	153.	Ekvator Ginesi	48.3
34.	İsrail	68.9	94.	Honduras	58.7	154.	Çin	48.3
35.	Gürcistan	68.7	95.	Umman	58.5	155.	Etiyopya	48.3
36.	Katar	68.6	96.	Moldova	58.5	156.	Kongo	48.1
37.	Slovenya	68.5	97.	Fas	58.4	157.	Kongo Demokratik Cumhuriyeti	47.9
38.	Samoa	68.3	98.	Suudi Arabistan	58.3	158.	Zambiya	47.8
39.	Jamaika	68.1	99.	Gana	58.0	159.	Doğu Timor	47.2

Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscaeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

40.	Polonya	67.7	100.	Fiji	58.0	160.	Maldivler	46.6
41.	Malta	67.5	101.	Gambiya	57.9	161.	Türkmenistan	46.5
42.	Malezya	67.3	102.	Namibya	57.7	162.	Nyanmar	46.5
43.	Belçika	67.1	103.	Senegal	57.7	163.	Surinam	46.1
44.	Peru	66.5	104.	Türkiye	56.9	164.	Lübnan	45.6
45.	Kosta Rika	66.5	105.	Guyana	56.9	165.	Gine-Bissau	44.6
46.	Hırvatistan	66.4	106.	Solomon Adaları	56.9	166.	Orta Afrika Cumhuriyeti	43.8
47.	Yeşil Burun Adaları	65.8	107.	Yunanistan	56.9	167.	Bolivya	43.4
48.	Brunei Sultanlığı	65.7	108.	Kuveyt	56.7	168.	Cezayir	43.2
49.	Arnavutluk	65.3	109.	Özbekistan	56.5	169.	İran	42.2
50.	Ermenistan	65.1	110.	Kamboçya	56.5	170.	Burundi	41.9
51.	İspanya	65.0	111.	Burkina Faso	56.2	171.	Eritre	39.5
52.	Botsvana	64.9	112.	Cibuti	56.1	172.	Zimbabve	39.0
53.	Romanya	64.5	113.	Gabon	56.1	173.	Sudan	32.8
54.	Macaristan	64.1	114.	El Salvador	56.0	174.	Venezuela	25.8
55.	Panama	63.8	115.	Kırgızistan	55.8	175.	Küba	24.3
56.	Kuzey Makedonya	63.7	116.	Güney Afrika	55.7	176.	Kuzey Kore	2,9
57.	Fransa	63.6	117.	Moritanya	55.3			
58.	Sırbistan	63.5	118.	Togo	55.3			
59.	Saint Vincent ve Grenadinler	63.5	119.	Ekvator	55.0			
60.	Endonezya	63.5	120.	Esvatini	54.9			

Kaynak: The Heritage Foundation & The Wall Street Journal (2023)

Tablo 1’den de görüldüğü üzere 2023 Ekonomik Özgürlük Endeksi verilerine göre, 176 ülkeden yalnızca 4’ü ekonomik özgürlükler açısından özgür olarak değerlendirilmektedir. Bu ülkeler sırasıyla 83,9 puan ile Singapur, 83,8 puan ile İsviçre, 82,0 puan ile İrlanda ve 80,7 puan ile Tayvan’dır. 23 ülke ekonomik özgürlükler açısından çoğunlukla özgür derecesinde olup, bu ülkelerden en iyi konumda olan ülke 78,9 puan ile Yeni Zelanda’dır ve 70,6 puan ile 25. sıradaki Amerika Birleşik Devletleri de bu sınıfta yer almaktadır. En başta 69,9 puan ile 28. sırada yer alan Birleşik Krallık’ın yer aldığı, birçok küçük ada ülkesinden Afrika ülkesine dek 56 ülke ise kısmen özgür statüsündedir. 56,9 puan ile 104. sırada bulunan Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 65 ülke ise söz konusu endekse göre çoğunlukla özgür değil olarak değerlendirilmektedir. Son olarak 176 ülke içerisinde 2,9 gibi oldukça düşük bir puan ile sonuncu sırada yer alan Kuzey Kore’nin yer aldığı 28 ülke ise özgür değil olarak değerlendirilmektedir.

Yeni kurumsal iktisat okulunun temsilcilerinden Wolfgang Kasper’e göre, ekonomik özgürlüklerin geliştiği ülkeler diğer ülkelere kıyasla daha hızlı bir ekonomik büyüme yakalamaktadır (Kasper, 2007: xi). Hemen belirtelim ki, özellikle yeni kurumsal iktisat okulu⁶ yazınında özellikle son yıllarda bu ilişkiye odaklanan çalışmaların sayısı giderek artmaktadır.

Ekonomik büyüme ile kastedilen, “bir ülkede üretim kapasitesinin artması sonucu, üretim ve dolayısıyla da milli gelirin artması”dır (Dinler, 2014: 619). Ekonomik büyüme, gelişmişlik düzeyi ne olursa olsun bütün ülkeler için önem arz etmektedir. İktisatçıların ekonomik büyümeye ilgisi Adam Smith’e kadar dayanmaktadır. Smith’in (1776) iş bölümünün ekonomik büyümeye

⁶ Yeni kurumsal iktisat okulu hakkında detaylı bilgi için bkz: Aktan, 2021; Aktan & Yay, 2019; Demir, 1996; Kasper & Streit, 1999; Yılmaz, 2018; Whalen, 2022.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

etkilerine vurgu yapan çalışmasını, nüfusun ekonomik büyüme üzerine etkilerini vurgulayan Thomas R. Malthus'un (1798) ve azalan verimler ve bölüşüm unsurları üzerine bir ekonomik büyüme modeli inşa eden David Ricardo'nun (1817) önemli eserleri takip etmiştir. İktisatçıların marjinalist devrimin etkisiyle 1800'lü yılların sonlarında ekonomik büyüme konusuna azalan ilgisi, 1900'lü yılların başında Joseph A. Schumpeter (1942) ve Alexandravich Feldman'ın (1928) çalışmaları ile yeniden ortaya çıkmıştır. Schumpeter, teknolojik ilerlemenin ve eksik rekabetin ekonomik büyüme üzerine etkilerini analiz ederken, Feldman ise yatırım önceliklerinin ekonomik büyüme üzerine etkilerini inceleyen bir model geliştirmiştir. "Neo-keynezyen ekonomik büyüme modeli" ise Roy F. Harrod (1939) ve Evsey D. Domar (1946) tarafından birbirinden bağımsız bir şekilde geliştirilmiştir. 1950'li yılların sonlarına kadar ekonomik büyüme teorisine hakim olan ve "Harrod-Domar modeli" olarak bilinen analiz, Keynes'in (1936) "*piyasa ekonomisi kendiliğinden tam istihdamı sağlamaz*" tezinin büyüyen bir ekonomide geçerliliğine odaklanmıştır. Harrod-Domar modeli modern anlamda ekonomik büyüme teorilerinin birinci/ilk dalgası olarak kabul edilmektedir. Ekonomik büyüme teorilerinin gelişim sürecindeki ikinci dalga, Robert M. Solow (1956) ve Trevor W. Swan (1956) tarafından bağımsız olarak geliştirilen "Neo-klasik ekonomik büyüme modeli"dir. "Solow-Swan modeli" olarak bilinen model esasen zamanlar arası tüketim seçimi-tüketici optimizasyonu analizi üzerinden Harrod-Domar modelinin geliştirilmiş halidir. Böylece, 1950-1970 arası dönem her iki modern ekonomik büyüme teorisi sayesinde iktisatçıların ekonomik büyümeye en yoğun ilgi duydukları dönem olmuştur. 1980'li yılların sonlarına doğru ise bu kez ekonomik büyüme teorilerindeki üçüncü dalga Paul M. Romer (1986), Robert E. Lucas (1988) ve Sérgio T. Rebelo (1991) öncülüğünde ortaya çıkmıştır. Bu isimlerin öncülüğünde "yeni büyüme teorisi" ya da "içsel büyüme teorisi" adı verilen ve ekonomik büyüme ile ilgili teorilerin ve analizlerin yeniden canlanmasına neden olan bir teori geliştirilmiştir. 1990'ların ortalarından günümüze kadar olan süreçte ise ekonomik büyümenin temel belirleyicilerini inceleyen çalışmalar artmış ve bu dönem literatüre ekonomik büyüme teorilerinin dördüncü dalgası olarak geçmiştir (Ünsal, 2007: 26-29). Yukarıda da değindiğimiz gibi bu dönemki çalışmalar özellikle yeni kurumsal iktisat okulu çatısı altında ortaya çıkmış ve gelişmiştir. Douglass C. North (1990), Dani Rodrik (2007), Daron K. Acemoğlu ve James A. Robinson (2012) çalışmaları bu dönemi yansıtan çalışmalara örnek verilebilir.

Bu çalışmada Türkiye'de 1995-2021 döneminde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki zaman serileri metotları kullanılarak test edilecektir. Aralarındaki ilişkinin daha ayrıntılı açıklanabilmesi amacıyla ekonomik özgürlük endeksinin alt endeksleri ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi tek tek incelenecektir. Çalışmada, Türkiye'nin ekonomik özgürlükler ve her biri birbirinden değerli bileşenleri olan alt endekslerinin Türkiye'nin ekonomik büyümesi arasındaki ilişkiye odaklanılarak hem alan yazınına katkı sağlamak hem de politika yapıcılara bir ışık tutmak amaçlanmıştır.

Çalışmada, Türkiye özelinde ekonomik özgürlükler ve alt endeksleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nedensellik testi ile ortaya konulması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda çalışmanın giriş bölümünde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme kavramları tanımlanmış, iki kavram arasındaki ilişkiye son yıllarda artan ilgiye değinilmiştir. Ayrıca ülkelerin ekonomik özgürlüklerin ölçülebilmesi için Heritage Vakfı ve The Wall Street Journal



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

tarafından geliştirilen Ekonomik Özgürlük Endeksi detaylıca açıklanmış, 2023 verileri ışığında 176 ülkenin ekonomik özgürlükler sıralamasına değinilmiştir. Çalışmanın ikinci bölümünde ise, ekonomik özgürlükler ve ekonomi büyüme arasındaki teorik açıklamaların ardından konuya ilişkin literatür taramasına yer verilmiştir. Çalışmanın üçüncü bölümünde, Türkiye'nin 1995-2021 yılları arasında Heritage Vakfı ve The Wall Street Journal tarafından geliştirilen Ekonomik Özgürlük Endeksi'ne göre ekonomik özgürlükler değerlendirmesi ile Dünya Bankası tarafından açıklanan ekonomik büyüme verileri üzerinden Türkiye'de ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki ortaya konulmaya çalışılmıştır. Nihayet sonuç ve değerlendirme bölümünde bu ilişki değerlendirilmiştir.

2. Literatür Taraması

Ülke ekonomileri için ekonomik büyümenin temel belirleyicileri incelendiğinde; ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeye önemli bir etkisi olduğu kabul edilmektedir. Ampirik çalışmalar, ülkeler arasındaki ekonomik büyüme performanslarındaki ayrılaşmanın açıklanmasında ekonomik özgürlüklerin mühim bir faktör olduğunu göstermektedir.

Literatürde bu alanda yapılan çalışmalar incelendiğinde ilk olarak Easton & Walker (1997) ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini araştırdıkları çalışmada, ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği bulgusuna ulaşmıştır. Bu çalışma aynı zamanda, bu alanda bilinen ilk çalışma özelliğine de sahiptir. Gwartney vd. (1999) ise, 82 ülkeye ait farklı dönem verileri ile ekonomik özgürlüklerin yanı sıra politik özgürlüklerin de ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini araştırmıştır. Bulgular, ekonomik özgürlük düzeyindeki değişmelerin ekonomik büyümeyi etkileyeceğini, ancak ekonomik büyümenin ekonomik özgürlükleri etkilemeyeceğini göstermektedir. Ayrıca Gwartney vd. (2004), ülkeler arasında var olan büyüme farklılıklarının en önemli sebebinin ülkelerin ekonomik özgürlük düzeyi olduğunu belirtmiştir.

Çeşitli ülke gurupları üzerinde yapılan birçok çalışmada ekonomik özgürlük seviyesinin ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde etkisi bulunduğu ortaya konulmuştur (De Vanssay & Spindler, 1994; Islam, 1996; Nelson & Singh, 1998; De Haan & Sierman, 1998; De Haan & Sturm, 2000; Doucoliagos & Ulubaşoğlu, 2004; Weede, 2006; Justesen, 2008; Yalman vd., 2011; Cebula vd., 2013; Çetin, 2013; Razmi & Refaei, 2013; Belasen & Hafer, 2013; Koçak & Uzak, 2018). Doucoliagos & Ulubaşoğlu (2004), bu sonuçların ölçüm yöntemleri ve belirlenen değişkenlere göre değişebileceğini vurgulamışlardır.

Türkiye için Beşkaya & Manan (2009) 1970-2005 dönemine ait veriler ile kurdukları modelde, yapılan analizler sonucunda Türkiye'de ekonomik özgürlük seviyesindeki artışın ekonomik performans üzerinde etkisinin pozitif olacağını tespit etmişlerdir.

Yıldırım (2009), 96 ülkede 1970-2005 dönemine ait veriler ile yaptıkları çalışmada, ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin pozitif ve anlamlı olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Yenipazarlı (2009), Türkiye'de 1970-2006 yılları için kısa ve uzun dönemde ekonomik özgürlük ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı bir bağ bulunduğunu göstermiştir.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

Sarıbaş (2009), 19 ülkenin 1995-2004 yıllarına ait verileri ile ekonomik özgürlüklerle iktisadi büyüme arasındaki ilişki araştırılmaktadır. Sonuçlar, ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasında negatif bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Erdal & Yenipazarlı (2013), 1970-2006 yıllarında Türkiye verileri ile yaptığı analizde, ekonomik özgürlüklerdeki artışın ekonomik büyümeyi arttıracığı sonucuna ulaşmışlardır.

Tunçsiper & Biçen (2014), dokuz yükselen piyasa ekonomisinde 2000-2012 dönemine ait verileri kullandıkları çalışmada, ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin anlamsız olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Akıncı vd. (2014), gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş ekonomiler için 1995-2012 yıllarına ait veriler ile gerçekleştirdikleri çalışmada, Granger nedensellik testi sonucunda ekonomik özgürlüklerin ekonomik büyümenin sebebi olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Öztürk Çetenak & Işık (2016), 32 OECD üyesi ülkede 1995-2014 yılları arası veriler kullanılarak ekonomik özgürlükler ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgular, tüm ekonomik özgürlük endekslerinin ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğunu göstermekte olup, ekonomik büyümenin ise sadece muhtelif ekonomik özgürlüklerin (mali, parasal ve ticari özgürlüklerin) nedeni olduğu sonucunu ortaya koymaktadır.

Güney (2017), Türkiye ve BRICS ülkelerinde ekonomik özgürlük düzeyindeki artışların, ekonomik büyümeyi pozitif etkilediğini göstermektedir.

Gövdeli (2018), BRICS ülkelerinde 1995-2016 dönemine ait veriler ile ülkelerin ekonomik özgürlükleri arttıkça ekonomik büyümesinin de artacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Akkaya (2019), 12 gelişmekte olan ülkede 1995-2016 yılları arasında ekonomik büyüme ile ekonomik özgürlükler arasında bir ilişkiye rastlamamıştır.

Kangal & Eroğlu (2023), Ekonomik Özgürlük Endeksi'nde ilk 10'da bulunan ülkeler için yaptıkları çalışmada, ekonomik özgürlüklerin kişi başına düşen GSYİH'yi artırdığı sonucuna ulaşmıştır.

Çalışmalar genel olarak ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme ilişkisi arasındaki ilişkinin pozitif olduğunu belirtse de literatürde bu ilişkinin negatif olduğunu belirten çalışmalar da bulunmaktadır (Sarıbaş, 2009; Erdem & Tuğcu, 2012; Türkay, 2015; Dam & Şanlı, 2019). Tunçsiper & Biçen (2014), Şahin (2018) ve Akkaya (2019) ise bu iki değişken arasında bir ilişki olmadığını savunmaktadır.

Literatür taramasında görüldüğü üzere bu konuda yapılan ampirik çalışmaların büyük çoğunluğu ülke grupları üzerine panel veri incelemesi olarak gerçekleştirilirken, Türkiye verileri ile zaman serisi analizi yapan çalışmalar görece daha azdır. Bu sebeple bu çalışmada Türkiye'de 1995-2021 döneminde ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki zaman serileri metotları kullanılarak test edilecektir. Aralarındaki ilişkinin daha ayrıntılı açıklanabilmesi amacıyla ekonomik özgürlük endeksinin alt endeksleri ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi tek tek incelenecektir.

3. Veri Seti, Yöntem ve Bulgular

Bu çalışmada amaç daha önce de belirtildiği üzere, ekonomik özgürlükler (hukukun üstünlüğü, devletin ekonomideki büyüklüğü, düzenleyici etkinlik ve açık piyasalar) ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin incelenmesidir. Ekonomik özgürlükler değişkeni olarak Ekonomik Özgürlük Endeksi, ekonomik özgürlüklerin alt değişkenleri de söz konusu endeks verileri ile hesaplanmıştır. Bu doğrultuda, hukukun üstünlüğü; mülkiyet hakları, devlet bütünlüğü ve yargı etkinliği alt değişkenlerine ait veriler, devletin ekonomideki büyüklüğü; kamu harcamaları, vergi yükü, finansal sağlık alt değişkenlerine ait veriler, düzenleyici etkinlik; iş özgürlüğü, çalışma özgürlüğü, parasal özgürlük alt değişkenlerine ait verilere ve son olarak da açık piyasalar; ticaret özgürlüğü, yatırım özgürlüğü ve finansal özgürlük alt değişkenlerine ait verileri ile hesaplanmıştır. Son olarak da ekonomik büyüme değişkeni olarak Kişi Başına GSYH verisi logaritması alınarak hesaplanmıştır.

Çalışmada test edilecek hipotezler aşağıdaki gibidir:

H_0 : Ekonomik Özgürlük ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi yoktur.

H_0^1 : Hukukun üstünlüğü ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi yoktur.

H_0^2 : Devletin ekonomideki büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi yoktur.

H_0^3 : Düzenleyici etkinlik ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi yoktur.

H_0^4 : Açık piyasalar ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi yoktur.

Çalışmada 1995-2021 dönemi yıllık veriler kullanılmıştır. Bu dönem, kullanılacak verilere ait ulaşılabilen maksimum süre olduğundan çalışmada kısıt oluşturmaktadır. Analizde kullanılacak değişkenlere ait bilgiler Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2: Kullanılan Değişkenler

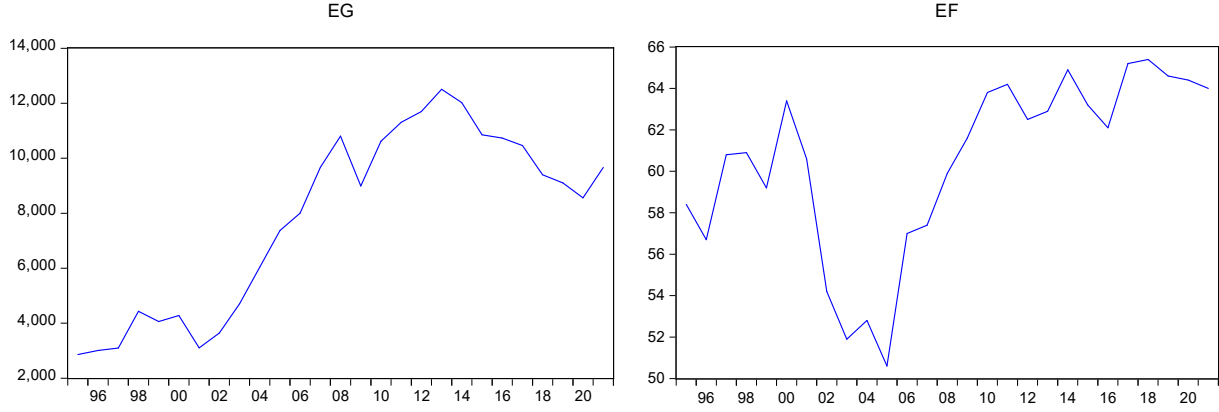
Değişken	Kısaltma	Kaynak
Ekonomik Özgürlük	EF	www.heritage.org
Hukukun Üstünlüğü	EF1	www.heritage.org
Devletin Ekonomideki Büyüklüğü	EF2	www.heritage.org
Düzenleyici Etkinlik	EF3	www.heritage.org
Açık Piyasalar	EF4	www.heritage.org
Ekonomik Büyüme	EG	www.worldbank.org

Çalışmada kullanılan serilerin zaman grafiği aşağıda verilmiştir.

Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscaeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

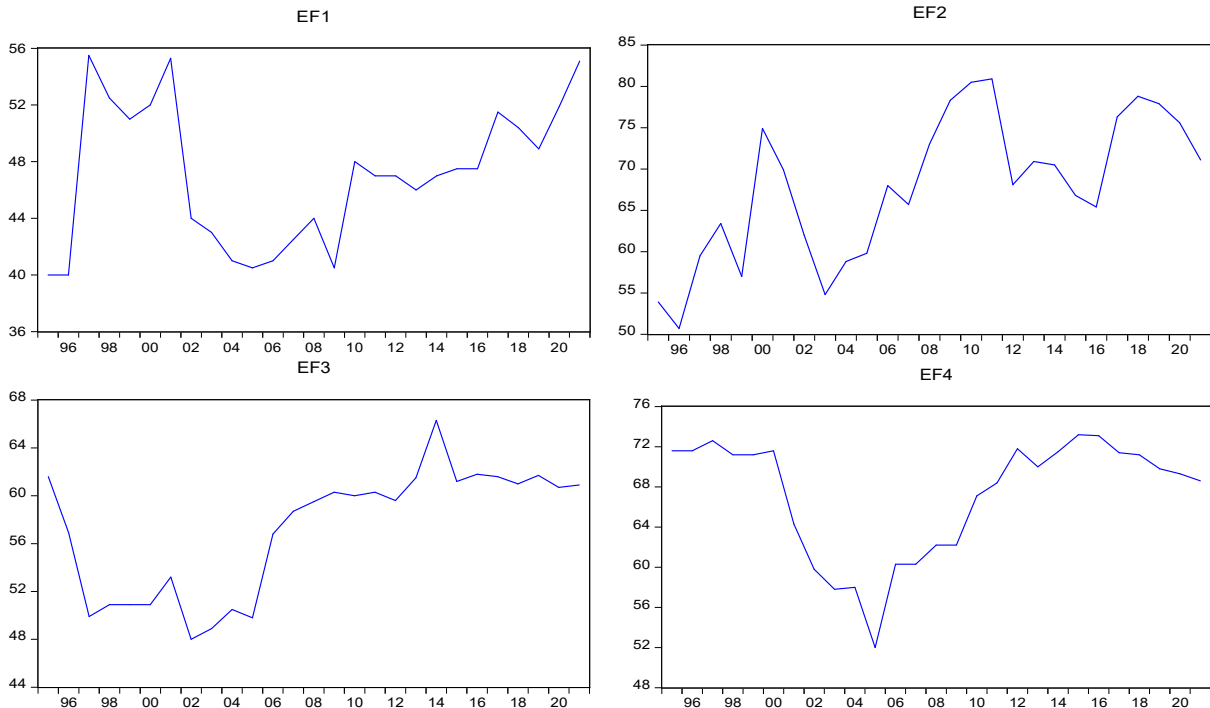
Grafik 1: 1995-2021 Ekonomik Özgürlük (EF) ve Ekonomik Büyüme (EG) Veri Zaman Grafiği



Kaynak: The Heritage Foundation & The Wall Street Journal ve The World Bank'tan alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

Grafik 1'de Heritage Vakfı ve The Wall Street Journal tarafından yayınlanan Ekonomik Özgürlük (EF) endeks değerleri ve Dünya Bankası tarafından yayınlanan kişi başına GSYH (EG) verilerindeki zaman içerisindeki değişim gösterilmiştir. 2000'li yılların başında hem ekonomik büyümede hem de ekonomik özgürlük endeksinde azalmalar gözlemlenmektedir. Zaman içerisinde Türkiye'de bu değerler artış eğilimine geçse de birbirlerine benzer dalgalanmalar yaşanmaktadır. Alt endekslere ait veri zaman grafikleri ise aşağıdaki gibidir.

Grafik 2: 1995-2021 Ekonomik Özgürlük Alt Endeksleri (EF1, EF2, EF3, EF4) Veri Zaman Grafiği



Kaynak: The Heritage Foundation & The Wall Street Journal ve The World Bank'tan alınan verilerle tarafımızca oluşturulmuştur.

3.1. Birim Kök Testi

Serilerin durağan olmamasından kaynaklanan sahte regresyon sorunu zaman serisi verileri ile yapılan analizlerde karşılaşılan en ciddi sorun olarak bilinmektedir. Zaman serileri ile yapılacak çalışmalarda sahte regresyon sorununun olmaması amacıyla değişkenlerin durağanlık seviyeleri ölçülmelidir. Bu amaçla öncelikle serilere birim kök testi uygulanması gerekmektedir. Perron (1989) yaklaşımında zaman serisindeki kırılma zamanının bulunduğu varsayılmaktadır (Mert & Çağlar, 2019: 127). Bu çalışmada söz konusu serilerde kırılma zamanı, Şubat 2001 yılında ortaya çıkan Türkiye ekonomisinde finansal kesimden başlayıp hızla reel kesimi de etkisi altına alan 2001 krizi olarak belirlenmiştir ve Perron (1989) kırılmalı birim kök testi uygulanmıştır. Birim kök testi sonuçları Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Perron (1989) Kırılmalı Birim Kök Testi Sonuçları

	Düzy		Birinci Fark		Sonuç
	T istatistiği	prob	T istatistiği	prob	
EF	-1.2509	≥ 0.50	-4.4555	$< 0.01^*$	I(1)
EG	-4.0355	$< 0.05^*$	-	-	I(0)
EF1	-3.0158	≥ 0.10	-6.1811	$< 0.01^*$	I(1)
EF2	-1.7772	≥ 0.50	-4.5613	$< 0.01^*$	I(1)
EF3	-2.1153	≥ 0.50	-5.2316	$< 0.01^*$	I(1)
EF4	-1.1826	≥ 0.50	-5.2902	$< 0.01^*$	I(1)

Not: * %1 anlamlılık düzeyinde durağanlığı ifade etmektedir

Perron (1989) kırılmalı birim kök testi sonuçlarına göre, EG dışındaki serilerin tümü düzey halde birim kök içermektedir ve birinci farklarında durağan hale gelmektedir. EG serisi düzey halinde durağan olarak bulunmuştur. Tüm serilerin durağanlık dereceleri Tablo 3'te görülmektedir.

3.2. Eşbütünleşme Testi

Seriler arasındaki uzun dönem ilişkisi incelenirken eşbütünleşme testleri uygulanmaktadır. Serilere hangi eş bütünleşme testinin uygulanacağı, serilerin durağanlık seviyelerine göre değişmektedir. Bu çalışmada serilerin farklı seviyelerden durağan olması nedeniyle ARDL (Autoregressive Distributed Lag Bound Test) testinin yapılması uygun bulunmuştur. ARDL eşbütünleşme testinin diğer eşbütünleşme testlerine göre birkaç farklı avantajı bulunmaktadır. En önemli avantajı değişkenlerin I(0) veya I(1) olup olmadıklarına bakılmaksızın uygulanabilmesidir (Pesaran vd., 2001: 290). Seriler I(2) olmadığı sürece farklı durağanlık seviyelerindeki değişkenlere uygulanabilmektedir. Buna ek olarak ARDL eşbütünleşme yaklaşımı, düşük gözleme sahip olan veri setinde daha güvenilir sonuçlar vermektedir (Narayan & Narayan, 2005: 429).

ARDL sınır testi için ilk olarak uygun gecikme uzunluğunun belirlenmesi gerekmektedir. Uygun gecikme uzunluğu otokorelasyon ve değişen varyans problemlerinin olmadığı en düşük bilgi kriterlerinin sağlandığı gecikme uzunluğudur. Kurulan ARDL modeli aşağıda gösterilmiştir. Modeldeki uygun gecikme uzunluğu Tablo 4'te gösterilmiştir. Buna göre uygun gecikme uzunluğu 4 olarak tespit edilmiştir.

$$\text{Model: } EG = \alpha_0 + \alpha_1 EF + \alpha_2 EF1 + \alpha_3 EF2 + u$$

Tablo 4: ARDL Modeli İçin Uygun Gecikme Uzunluğunun Belirlenmesi

Gecikme Uzunluğu	AIC	LM	Breusch-pagan Godfrey
1	-0.9358	0.4874	0.2267
2	-1.0946	0.1564	0.0343
3	-1.6582	0.5450	0.1166
4*	-3.4915	0.0578	0.3382

*En uygun gecikme uzunluğunu gstermektedir.

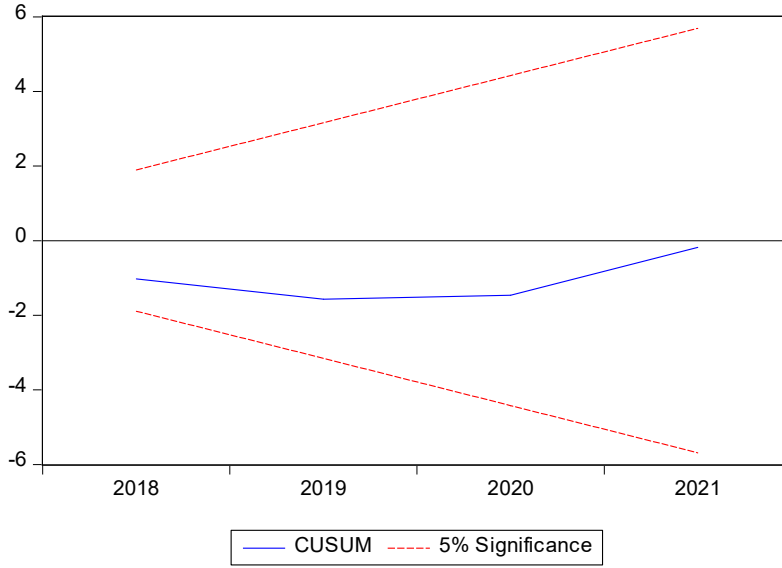
AIC: Akaike Bilgi Kriterini,

LM: Breusch-godfrey LM otokorelasyon test istatistiğinin olasılık değerini,

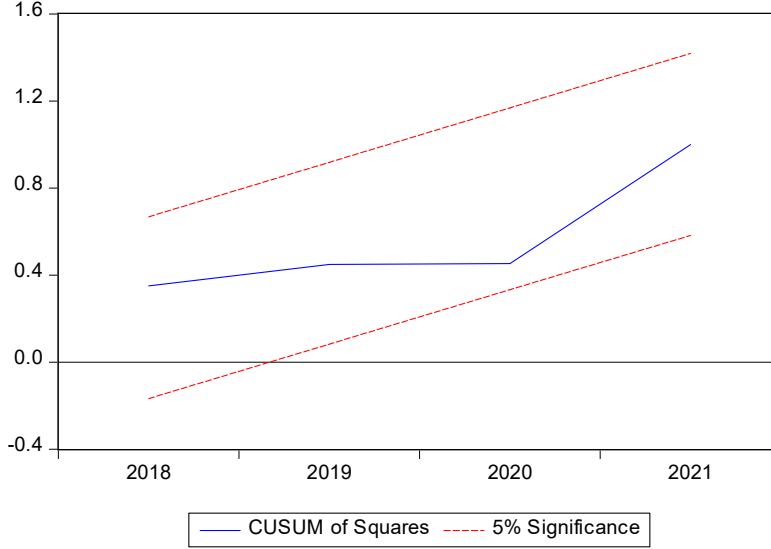
Breusch-pagan-Godfrey: Değişen varyans testinin olasılık değerini gstermektedir.

Modelde tahmin edilen parametrelerin istikrarlı olup olmadığını test etmek amacıyla CUSUM grafikleri elde edilmiştir.

Grafik 3: ARDL Modeli için CUSUM Grafiği



Grafik 4: ARDL Modeli için CUSUMSQ Grafiği



Grafik 3 ve Grafik 4'te kesikli çizgiler %95 güven sınırını, düz çizgi ise parametre tahminlerini göstermektedir. Her iki grafikte de tahminler güven sınırları içerisinde yer aldığından parametre tahminleri istikrar koşulunu sağlamaktadır.

Daha sonra Ramsey RESET Testi ile modeldeki spesifikasyon sorunu olup olmadığına bakılmıştır. Test sonuçları t istatistik değeri=2.2974(0.1052) olarak bulunmuştur. Prob değeri 0.05 den büyük olduğu için modelde spesifikasyon hatası olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Son olarak modelde normallik varsayımının sağlanıp sağlanmadığını sınamak için Jarque-Bera normallik testi yapılmıştır. Teste göre Jarque-Bera=0.7151(0.6993) olarak bulunmuştur. Bu sonuçlar serilerin normal dağıldığını göstermektedir.

Uzun dönemli eşbütünleşmenin varlığına karar verebilmek için F istatistiği alt ve üst sınır kritik değerler ile karşılaştırılmaktadır. F istatistik değeri, kritik değerın üst sınırından daha büyük ise H_0 hipotezi reddedilir. Bu durumda değişkenler arasında eşbütünleşme olduğunu göstermektedir. F istatistik değeri, kritik değerın alt sınırından daha küçük ise H_0 hipotezi reddedilemez.

Tablo 5: ARDL Sınır Testi Sonuçları

K	F istatistiği	Alt Sınır	Üst Sınır
3	14.9095	2.72	5.61

Tablo 5'te sınır testi sonuçlarını göstermektedir. Tabloya göre F istatistik değeri kritik değerlerin alt ve üst sınırında daha büyük olduğu için değişkenler arasında eşbütünleşme bulunmaktadır. Diğer bir anlatımla ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasında eşbütünleşme olduğu ortaya çıkmıştır. Tablo 6'da ARDL uzun dönem katsayıları gösterilmektedir.

Tablo 6: ARDL Uzun Dönem Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistik	prob
EF	0.0248	0.5128	0.6351
EF1	-0.1117	-4.9068	0.0080
EF2	0.0250	1.6447	0.1754
EC=EG-(0.0248*EF -0.1117*EF1+0.0251*EF2)			

Elde edilen bu sonuçlar Türkiye’de uzun dönemde büyüme fonksiyonunun ekonomik özgürlük değişkeni ile birlikte değerlendirilebileceğini göstermektedir. EG ve EF değişkenleri arasındaki kısa dönemli ilişkilerin araştırılabilmesi amacıyla kurulan ARDL modeline ilişkin hata düzeltme modeli sonuçları ise Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7: ARDL Kısa Dönem Hata Düzeltme Modeli Katsayıları

Değişkenler	Katsayı	t-istatistik	prob
C	4.8686	10.2951	0.0005
D(EG(-1))	-0.5171	-6.3758	0.0031
D(EG(-2))	-0.2240	-2.9227	0.0431
D(EG(-3))	-0.0967	-1.4418	0.2228
D(EF)	0.0337	4.7543	0.0089
D(EF(-1))	0.0253	3.3178	0.0294
D(EF(-2))	-0.0352	-4.8949	0.0081
D(EF(-3))	-0.0550	-8.4896	0.0011
D(EF1)	-0.0094	-2.3401	0.0794
D(EF1(-1))	0.0332	5.2124	0.0065
D(EF1(-2))	0.0314	6.6652	0.0026
D(EF2)	0.0017	0.7839	0.4769
D(EF2(-1))	-0.0297	-11.6982	0.0003
D(EF2(-2))	-0.0026	-1.0442	0.3553
D(EF2(-3))	0.0130	5.3883	0.0057
CointEq(-1)*	-0.4357	-10.2160	0.0005
R²= 0.9825			
Düzeltilmiş R² =0.9452			

Hata düzeltme mekanizmasının çalışması için, hata düzeltme katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olması gerekmektedir (Mert & Çağlar, 2019: 296). Hata düzeltme katsayısı (CointEq(-1)) -0.4357(0.0005) olarak hesaplanmıştır. Bu katsayı beklenildiği gibi negatif ve istatistiksel olarak anlamlıdır.

Elde edilen bu sonuçlara göre, Türkiye’de 1995-2021 döneminde ekonomik özgürlük ve ekonomik büyüme arasında eşbütünleşme olduğu ortaya çıkmıştır. Bu bulgular, ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyümenin uzun dönemde dengeye geldiğini göstermektedir.

3.3. Toda-Yamamoto Nedensellik Testi

Değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olup olmadığının tespit edilmesi amacı ile serilere nedensellik testi uygulanacaktır. Nedensellik testine geçmek için öncelikle VAR model kurulmuştur.

VAR(1) modeli kurulmuş ve karakteristik polinom kökleri, otokorelasyon ve değişen varyans istikrar koşullarının uygun olup olmadığı test edilmiştir. Oluşturulan VAR model aşağıdaki gibidir.

$$EG = \alpha_0 + \alpha_1 EF + \alpha_2 EF1 + \alpha_3 EF2 + \alpha_4 EF3 + \alpha_5 EF4 + u$$

Tablo 8: Optimum Gecikme Uzunlukları

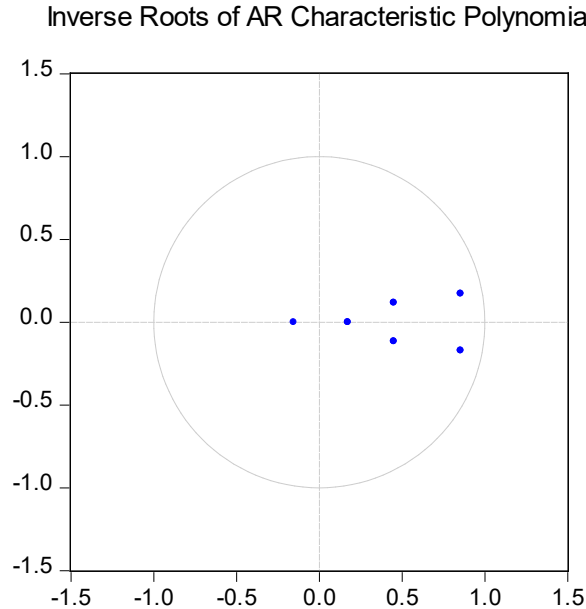
lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
1	100.6274*	46.92493*	20.7836*	22.8313*	21.3518*
2	27.5479	150.9239	21.3679	25.1708	22.4227

(AIC: Akaike Bilgi Kriteri, FPE: Son Tahmin Hatası, HQ: Hannan-Quinn Bilgi Kriteri, LR: Olabilirlik Oranı, SC: Schwarz Bayesci Bilgi Kriteri, *: İlgili kriterin uygun bulunduğu gecikme uzunluğunu ifade etmektedir.)

Gecikme uzunluğunun hata teriminin tüm varsayımları için geçerli olması gerekmektedir (Tarı, 2011: 461). Tablo 8’de görüleceği üzere LR, FPE, AIC, SC ve HQ bilgi kriterlerinin tamamı gecikme uzunluğunu bir (1) olarak göstermektedir. Bu sonuca göre k=1 olduğu söylenebilir. Tüm varsayımlarda gecikme uzunluğunun bir olarak belirlenmesinin ardından VAR(1) modeli kurulmuş ve karakteristik polinom kökleri, otokorelasyon ve değişen varyans istikrar koşullarının uygun olup olmadığı test edilmiştir.

VAR(1) modelinin ilk istikrar koşulu olan karakteristik polinom kökleri incelenmiştir. Tüm birim köklerin çember içerisinde olduğu Şekil 1’de görülmektedir. Böylece ilk istikrar koşulu sağlanmıştır.

Şekil 1: AR Karakteristik Polinom Ters Kökleri



VAR(1) modelinde diğer istikrar koşulu olan otokorelasyon sorununun olup olmadığını test etmek amacıyla otokorelasyon LM testi uygulanmıştır. Tablo 9’da gösterilen test sonuçlarına göre “H₀: otokorelasyon yoktur” hipotezi kabul edilmiştir. Bu sonuçlara göre, modelde otokorelasyon sorununa rastlanmamıştır.

Tablo 9: Otokorelasyon Test Sonuçları

Lag	LRE-Stat	prob
1	31.8601	0.7141
2	20.5779	0.9857

VAR(1) modelinde istikrar koşullarından bir diğeri olan değişen varyans testi sonuçlarına göre “H0: Değişen Varyans Yoktur” hipotezi kabul edilmiştir. Tablo 10’a göre kurulan VAR (1) modelinde değişen varyans problemine rastlanmamıştır.

Tablo 10: Değişen Varyans Test Sonuçları

Chi-sq	prob
270.2355	0.2053

Modelde tüm istikrar koşulları sağladığı tespit edilmiştir. Ardından Toda-Yamamoto nedensellik testine geçmiştir. Toda-Yamamoto testi tahmin edilirken VAR ($k+d_{max}$) boyutunda tahmin edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle bu testin en önemli noktası serilerin durağanlık derecelerinin ve max gecikme uzunluğunun doğru tespit edilmesidir. Burada k uygun gecikme uzunluğunu, d_{max} ise serilerin en büyük durağanlık derecesini göstermektedir. Yukarıdaki testlerde $k=1$ ve $d_{max}=1$ olarak tespit edilmiştir. VAR ($k+ d_{max}$) bu modelde $1+1 = 2$ olarak belirlenmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik sonuçları Tablo 11 ve Tablo 12’de gösterilmektedir.

Tablo 11: Temel Hipotez İçin Toda-Yamamoto Nedensellik Test Sonuçları

Bağımlı Değişken : EG		
Bağımsız değişken	Chi-sq	prob
EF	3.5549	0.0594
Bağımlı Değişken : EF		
EG	0.1002	0.7516

Toda-Yamamoto nedensellik testleri sonuçlarından anlaşılacağı gibi, EF ve EG değişkenleri arasında EF’den EG’ye doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Dolayısıyla “EF, EG’nin nedeni değildir” hipotezi reddedilmiştir. Aralarındaki ilişkiyi daha detaylı incelemek amacıyla ekonomik özgürlük alt endeksleri ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi Tablo 12’de gösterilmektedir.

Tablo 12: Alt Hipotezler İçin Toda-Yamamoto Nedensellik Test Sonuçları

Bağımlı Değişken: EG		
Bağımsız değişken	Chi-sq	prob
EF1	1.4951	0.2214
EF2	4.4468	0.0350
EF3	0.5027	0.4783
EF4	0.0684	0.7936
Bağımlı Değişken: EF1		
EG	0.2870	0.5921
Bağımlı Değişken: EF2		
EG	0.4562	0.4994
Bağımlı Değişken: EF3		
EG	4.5453	0.0330
Bağımlı Değişken: EF4		
EG	0.4049	0.5246

Tablo 12'ye göre alt endeksler arasında sadece EF2 (devletin ekonomideki büyüklüğü)'den ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Ekonomik büyüme ise ekonomik özgürlük alt endekslerinden EF3'ün (düzenleyici etkinlik) nedeni olarak bulunmuştur.

4. Sonuç

Mücadele özgürlüğü, mülkiyet ve miras özgürlüğü, teşebbüs özgürlüğü, sözleşme özgürlüğü, gelir ve servetini istediği şekilde kullanma özgürlüğü, uluslararası ticaret özgürlüğü gibi birçok kavramı içerisinde barındıran ekonomik özgürlükler, ülkelerin ekonomik büyüme ve gelişmişlik seviyesi açısından önem arz ettiği bilinmektedir. 1995 yılından itibaren Heritage Vakfı ve The Wall Street Journal tarafından yıllık olarak yayınlanan Ekonomik Özgürlük Endeksi ülkelerin ekonomik özgürlük seviyeleri üzerinde sayısal yorumlar ve ekonometrik analizler yapılmasına olanak sağlamaktadır. Ekonomik büyümeye ilişkin en kapsamlı veriler ise Dünya Bankası tarafından yayınlanmaktadır.

Bu çalışmada, Türkiye için 1995-2021 dönemi yıllık verileri kullanılarak ekonomik özgürlükler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Toda-Yamamoto nedensellik testi ile analiz edilmiştir. Çalışmada öncelikle serilerin durağanlığının araştırılması amacıyla Perron (1989) kırılmalı birim kök testi yapılmıştır. Birim kök testi sonrası serilerin farklı seviyelerden durağan olması ve düşük gözlem sayılarına sahip olmaları nedeniyle ARDL eşbütünleşme testi ile değişkenler arasındaki uzun dönem ilişkisi incelenmiştir. Hata terimlerine uygulanan birim kök testi sonucunda analiz edilen değişkenler arasında eşbütünleşme olduğu ortaya çıkmıştır. Ardından VAR modeli kurularak otokorelasyon, değişen varyans ve karakteristik polinom kökleri istikrar koşullarının sağlanıp sağlanmadığı test edilmiştir. VAR (1) model tüm istikrar koşullarını sağladıktan sonra Toda-Yamamoto nedensellik testi gerçekleştirilmiştir. Toda-Yamamoto nedensellik analizi sonuçları Türkiye'de ekonomik özgürlüklerden ekonomik büyümeye doğru



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

tek yönlü nedensellik olduğunu göstermektedir. Bu sonuç daha önce yapılan ampirik uygulamalar ile benzerlik göstermektedir.

Literatürde genel kabul görmüş hipotez ekonomik büyümenin ekonomik özgürlüklerden etkileneceği yönündedir. Elde edilen sonuçlar ekonomik özgürlüklerin Türkiye’de ekonomik büyüme açısından önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü, ekonomik özgürlükler üretimde verimliliği artırmaya ve kaynakların değerli kullanılmasına yönlendirmeye yardımcı olarak ekonomik büyümeyi hızlandırmaktadır. Eklemek gerekirse, ekonomik özgürlüklerin alt endekslerinden yalnızca devletin ekonomideki büyüklüğünden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiş olup, ekonomik büyüme ise ekonomik özgürlük alt endekslerinden düzenleyici etkinliğin nedeni olarak bulunmuştur. Genel bir değerlendirme yapıldığında; bu sonuçlara göre Türkiye’de kamu harcamaları, vergi yükü ve finansal sağlıktaki değişimler kişi başına GSYH üzerinde etkili olacaktır. Ayrıca ülkedeki kişi başına GSYH’nin artması iş özgürlüğü, çalışma özgürlüğü ve parasal özgürlüğü etkileyecektir.

Kaynakça

- Acemoğlu, D. K. & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origin of Power, Prosperity and Poverty*. New York: Crown.
- Akıncı, M., Yüce, G. & Yılmaz, Ö. (2014). Ekonomik Özgürlüklerin İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkileri: Bir Panel Veri Analizi. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 81-96.
- Akkaya, M. (2019). Gelişen Piyasalarda Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı, Ekonomik Özgürlük ve Ekonomik Büyüme İlişkisi. *TESAM Akademi Dergisi*, 6(1), 283-303.
- Aktan, C. C. & Yay, S. (2019). *Kurallar ve Kurumlar*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Aktan, C. C. (1996). Demokrasi ve Piyasa Ekonomisi Yönünden Türkiye Dünyanın Neresinde?. *EGİAD 1996 Raporu*. İzmir: EGİAD Yayınları.
- Aktan, C. C. (2017). *Özgürlük Felsefesi*. Ankara: Orion Kitabevi.
- Aktan, C. C. (2021). *Özgür Sözler* (2. Baskı). Ankara: Astana Yayınları.
- Aktan, C. C. (2021b). *Kurumsal İktisat*. Ankara: Astana Yayıncılık.
- Been, I. S. (1988). *A Theory of Freedom*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Belasen, A. R. & Hafer, R.W. (2013). Do Changes in Economic Freedom Affect Well-Being?. *Journal of Regional Analysis and Policy*, 43, 56-64.
- Beşkaya, A. & Manan, Ö. (2009). Ekonomik Özgürlükler ve Demokrasi ile Ekonomik Performans Arasındaki İlişkinin Zaman Serileri ile Analizi: Türkiye Örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 5(10), 47-76.
- Cebula, R. J., Clark, J. R. & Mixon, F. G. (2013). The Impact of Economic Freedom on per Capita Real GDP: A Study of OECD Nations. *Journal of Regional Analysis and Policy*, 34, 34-41.
- Cranston, M. (1993). İnsan Hakları Nelerdir?. *Sosyal ve Siyasal Teori - Seçme Yazılar*, A. Yayla (Çev.) (251-256) Ankara: Siyasal Kitabevi.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

-
- Çetin, R. (2013). Ekonomik Özgürlüğün Gelir Düzeyi Üzerindeki Etkisinin Panel Veri Analizi Yöntemiyle İncelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(2), 37-47.
- Dam, M. M. & Şanlı, O. (2019). Ekonomik Özgürlüğün Büyüme Üzerindeki Etkisi: BRIC-T Ülkeleri Üzerine Bir Panel ARDL Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(4), 1027-1044.
- De Haan, J. & Sierman, L. J. (1998). Further Evidence on the Relationship Between Economic Freedom and Economic Growth. *Public Choice*, 95, 363-380.
- De Haan, J. & Sturm, J. E. (2000). On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth. *European Journal of Political Economy*, 16(2), 215-241.
- De Vanssay, X. & Spindler, Z. A. (1994). Freedom and Growth: Do Constitutions Matter?. *Public Choice*, 78(3-4), 359-372.
- Demir, Ö. (1996). *Kurumcu İktisat*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Dinler, Z. (2014). *İktisada Giriş* (20. Baskı). Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- Domar, E. D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, 14(2), 137-147.
- Doucouliagos, C. & Ulubaşoğlu, M. (2004). Economic Freedom and Economic Growth: Selection, Specification and Genuine Effects. *European Public Choice Society Meetings*, Berlin.
- Easton, S. T. & Walker, M. A. (1997). Income, Growth, and Economic Freedom. *The American Economic Review*, 87(2), 328-332.
- Erdal, F. & Yenipazarlı, A. (2013). Which Economic Freedoms Contribute Income Per Capita? Are Results Sensitive to the Indicators and the Estimation Methods?. *Emerging Markets Finance and Trade*, 49, 130-147.
- Erdem, E. & Tuğcu, C. T. (2012). New Evidence on the Relationship Between Economic Freedom and Growth: A Panel Cointegration Analysis for the Case of OECD. *Global Economy Journal*, 12(3), 1-18.
- Feldman, A. (1928). On the Theory of Rates of Growth of National Income. N. Spulber (Ed.), *Foundation of Soviet Strategy for Economic Growth: Selected Soviet Essays, 1924-1930*. Bloomington: Indiana University Press.
- Friedman, M. (2018). *Kapitalizm ve Özgürlük* (5. Baskı). D. Erberk & N. Himmetoğlu (Çev.). Ankara: Eksi Kitaplar.
- Gövdeli, T. (2018). Ekonomik Özgürlük, Turizm ve Ekonomik Büyüme: BRICST Ülkelerinde Konya Bootstrap Nedensellik Analizi. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 379-390.
- Gray, T. (1990). *Freedom*. London: MacMillan Education Ltd.
- Güney, T. (2017). Türkiye ve BRICS Ülkelerinde Ekonomik Özgürlüğün Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi. *International Review of Economics and Management*, 5(2), 30-47.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

Gwartney, J. D., Lawson, R. A. & Holcombe, R. G. (1999). Economic Freedom and the Environment for Economic Growth. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 643-663.

Gwartney, J., Holcombe, R. G. & Lawson, R. A. (2004). Economic Freedom, Institutional Quality and Cross-Country Differences in Income and Growth. *Cato Journal*, 24(3), 205-233.

Harrod, R. F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *Economic Journal*, 49(193), 14-33.

Hayek, F. A. v. (2013). *Özgürlüğün Anayasası* (1. Baskı). Y. Z. Çelikkaya (Çev.). Ankara: BigBang Yayınları.

Hayek, F. A. v. (2015). *Kölelik Yolu* (6. Baskı). T. Feyzioğlu, Y. Arsan & A. Yayla (Çev.). Ankara: Liberte Yayınları.

Index of Economic Freedom. (2023). <https://www.heritage.org/index/>

Islam, S. (1996). Economic Freedom, Per Capita Income and Economic Growth. *Applied Economics Letters*, 3(9), 595-597.

Justesen, M. K. (2008). The Effect of Economic Freedom on Growth Revisited: New Evidence on Causality from a Panel of Countries 1970-1999. *European Journal of Political Economy*, 24(3), 642-660.

Kangal, N. & Eroğlu, İ. (2023). Yüksek Özgürlükçü Ekonomilerde Ekonomik Büyüme Performansına İlişkin Ampirik Kanıtlar. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 15(1), 1-24.

Kapani, M. (1981). *Kamu Hürriyetleri*. Ankara: Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Yayınları.

Kasper, W. & Streit, M. E. (1999). *Institutional Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Kasper, W. (2007). *Ekonomik Özgürlük ve Gelişme*. B. Akın (Çev.). Ankara: Liberte Yayınları.

Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.

Kim, A. B. (2023). *2023 Index of Economic Freedom*. Washington: The Heritage Foundation.

Koçak, E. & Uzay, N. (2018). Demokrasi, Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme: Kurumların Rolü Üzerine Bir Araştırma. *Sosyoekonomi*, 26(36), 81-102.

Lucas, R. E. (1988). *Lectures on Economic Growth*. London: Harvard University Press.

Malthus, T. R. (1798). *An Essay on the Principle of Population*. London: J. Johnson.

Melhvish, K. J. (1978). *Western Liberalism: A History in Documents from Locke to Croce*. London: Longman.

Mert, M. & Çağlar, A. E. (2019). *Evriş ve Gauss Uygulamalı Zaman Serileri Analizi*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Narayan, P., K. & Narayan, S. (2005). Estimating Income and Price Elasticities of Imports for Fiji in a Cointegration Framework, *Economic Modeling*, 22(3), 423-438.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

-
- Nelson, M. A. & Singh, R. D. (1998). Democracy, Economic Freedom, Fiscal Policy, and Growth in LDCs: A Freshlook. *Economic Development and Cultural Change*, 46(4), 677-696.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Öztürk Çetenak, Ö. & Işık, M. (2016). Ekonomik Özgürlükler ile Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 1-16.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1361-1401.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326.
- Razmi, M. J. & Refaei, R. (2013). The Effect of Trade Openness and Economic Freedom on Economic Growth: The Case of Middle East and East Asian Countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(2), 376-385.
- Rebelo, S. T. (1991). Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 99(3), 500-521.
- Ricardo, D. (1817). *The Principles of Political Economy and Taxation*. London: J. M. Dent.
- Rodrik, D. (2007). *Globalization, Institutions and Economic Growth*. New Jersey: Princeton University Press.
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.
- Sarıbaş, H. (2009). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 46(538), 7-16.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper.
- Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*. London: W. Strahan & T. Cadell Publisher.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Swan, T. W. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 32(2), 334-361.
- Şahin, D. (2018). MENA Ülkelerinde Kurumsal Kalite ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi. *İktisadi Yenilik Dergisi*, 5(1), 1-9.
- Tarı, R. (2011). *Ekonometri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- The European Social Charter. (1965). <https://www.coe.int/en/web/conventions/full-list?module=treaty-detail&treaty-num=035>



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

The Heritage Foundation & The Wall Street Journal. (2023). *2023 Index of Economic Freedom*. https://www.heritage.org/index/pdf/2023/book/2023_IndexOfEconomicFreedom_FINAL.pdf

The Heritage Vakfı. (2023). <https://www.heritage.org/index/about>

The World Bank. (2021). *2021 GDP Growth (Annual %)*. https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?most_recent_value_desc=true

Tunçsiper, B. & Biçen, Ö. F. (2014). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Regresyon Yöntemiyle İncelenmesi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(2), 25- 45

Türkay, H. (2015). Seçilmiş Bazı Geçiş Ekonomilerinde İktisadi Özgürlükler ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Bir Panel Veri Analizi. *International Conference on Eurasian Economies*, 825-829.

Ünsal, E. M. (2007). *İktisadi Büyüme*. Ankara: İmaj Yayıncılık.

Weede, E. (2006). Economic Freedom and Development: New Calculations and Interpretations. *Cato Journal*, 26(3), 511-524.

Whalen, C. J. (Ed.). (2022). *Institutional Economics: Perspectives and Methods in Pursuit of a Better World*. London: Routledge.

Yalman, İ. N., Sandalcılar, A. & Demirkoparan, F. (2011). Özgürlükler ve Ekonomik Kalkınma: Latin Amerika ve Türkiye. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı), 431-444.

Yay, S. (2020). *Hukuk, İktisat ve Kurumlar*. İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları.

Yenipazarlı, A. (2009). *Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Türkiye Üzerine Bir Zaman Serisi Analizi*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Aydın: Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.

Yıldırım S. (2009). Aghion-Howitt Büyüme Modeli Çerçevesinde Ekonomik Özgürlük ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Panel Veri Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 25, 259-268.

Yılmaz, F. (2018). Kurumsal İktisat: İktisat ile Sosyolojinin Sınırlarında Bir Tarih. A. A. Eren & E. Kırmızıaltın (Ed.), *İktisat Sosyolojisi: Kurucu Düşünürler ve İktisat Okulları Özelinde Bir Çalışma* (223-249). Ankara: Heretik Yayınları.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir?
Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscaoconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

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 Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

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.

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;

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.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

Are Economic Freedoms and Economic Growth Interrelated? A General Evaluation and Analysis on Turkey

Serdar Yay, Zeynep Ezanoğlu

Extended Abstract

Economic freedoms mean that individuals are free to engage in economic activity and can use their earnings without any interference. In a broader context, economic freedoms encompass many important freedoms, from the freedom of enterprise to the freedom of exchange, from the freedom of contract to the freedom of property and inheritance, from the freedom to use one's income and wealth as they wish to the freedom of international trade. Considered the pioneer of economics in the modern sense, Adam Smith draws attention to economic freedoms in his greatest work, "The Wealth of Nations," published in 1776. The great thinker Friedrich August von Hayek, who was awarded the Nobel Prize in Economics in 1974, and Milton Friedman, who was awarded the Nobel Prize in Economics in 1976, are other important thinkers who draw attention to the importance of economic freedoms.

Economic freedoms, which include many freedoms such as enterprise, contract, exchange, and property, are also important in terms of economic growth and development level of countries. In this sense, issues such as measuring and evaluating economic freedoms and making comparisons between countries are needed. In this direction, especially since the early 1990s, it is seen that various international organizations have published annual or periodic reports on the value given by countries to economic freedoms and the point at which this value is compared to other countries.

One of the most critical studies on this subject is the Economic Freedom Index, which has been developed to measure the economic freedom levels of countries, published annually since 1995 by the Washington-based The Heritage Foundation and The Wall Street Journal. The index in question evaluates the economic freedom of countries between "0-100" points, with 100 representing the maximum value for each category, and the titles in question having equal weight based on four main factors, each of which also has three sub-factors including the rule of law (property rights, state integrity, judicial efficiency), the size of the state in the economy (public spending, tax burden, financial health), regulatory effectiveness (business freedom, labor freedom, monetary freedom), and open markets (trade freedom, investment freedom, financial freedom).

It is seen that the Economic Freedom Index considers the necessary and valuable factors for a good state and social order in evaluating the economic freedoms of countries. Namely, the rule of law means that the law is held above all else in a society. In the index, the rule of law is perhaps the most important element of economic freedom, property rights, and judicial efficiency that explains the equal and effective functioning of all elements of the society against the violation of their rights by others, and the solid, institutionalized state, which is far from many elements, such as fraud, bribery, corruption and the danger of corruption, evaluated in terms of state integrity.



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

Societies in which economic freedoms are developed achieve a faster economic growth than other societies. It should be noted that the number of studies focusing on this relationship has been increasing in recent years, especially in the new institutional economics school literature. What is meant by economic growth is the increase in production and therefore the national income as a result of the increase in production capacity in a country. Economic growth is important for all countries, regardless of their level of development. The interest of economists in economic growth goes back to Adam Smith. Adam Smith was followed by the important works of Thomas R. Malthus and David Ricardo. The studies of Joseph A. Schumpeter and Alexandrovich Feldman in the late 1800s, and later the models developed by Roy F. Harrod and Evsey D. Domar contributed greatly to the economic growth literature. The studies of Robert M. Solow and Trevor W. Swan in the late 1950s, and Paul M. Romer, Robert E. Lucas and Sérgio T. Rebelo in the late 1980s became important in the economic growth literature. From the mid-1990s to the present, studies examining the main determinants of economic growth have increased, and studies on economic growth in this period have emerged under the roof of the new institutional economics school under the leadership of names such as Douglass C. North, Dani Rodrik, Daron K. Acemoğlu and James A. Robinson emerged and developed.

In the study, data on economic growth were obtained from the World Bank. Since the World Bank finally announced the annual growth rates of countries for 2021, data from 1995 to 2021 were used in the study. The relationship between economic freedoms and economic growth between the years 1995-2021 in Turkey was analyzed with the Toda-Yamamoto causality test. In this direction, the concepts of economic freedom and economic growth are defined in the introduction part of the study, and the increasing interest in the relationship between the two concepts in recent years has been mentioned. In addition, the Economic Freedom Index developed by the Heritage Foundation and The Wall Street Journal to measure the economic freedoms of countries was explained in detail, countries were evaluated in the light of 2023 data, and 176 countries were mentioned according to their economic freedoms. In addition, in the light of the World Bank data, the economic growth rates of 197 countries are also included in the light of 2021 data. In the second part of the study, after the theoretical explanations between economic freedom and economic growth, a literature review on the subject is given. In the third part of the study, the relationship between economic freedoms and economic growth has been analyzed by the evaluation of economic freedoms according to the Economic Freedom Index developed by the Heritage Foundation and The Wall Street Journal between the years 1995-2021 and the economic freedoms in Turkey through the economic growth data announced by the World Bank between 1995-2021. Finally, this relationship was evaluated in the conclusion and evaluation section.

Economic freedoms are accepted as an essential determinant of economic growth and welfare increase. Empirical studies show that economic freedom is an important factor in explaining the variation in economic performance levels between countries. In the literature section of the study, salient works estimating the effect of economic freedoms on economic growth, from Easton & Walker (1997), the first known study in this field is mentioned. The results show that economic freedom positively affects economic growth. From the literature review, it has



Yay, S. & Ezanoğlu, Z. (2023). Ekonomik Özgürlükler ve Ekonomik Büyüme Birbiriyle İlişkili midir? Genel Değerlendirme ve Türkiye üzerine Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1758-1784. Doi: 10.25295/fsecon.1261507

been determined that the majority of empirical studies on this subject are conducted as panel data analysis on country groups, and studies that make time series analyses with Turkey data are relatively few. For this reason, in this study, the relationship between economic freedoms and economic growth between the years 1995-2021 in Turkey was tested using time series methods.

In this study, the relationship between economic freedoms and economic growth was analyzed using the Toda-Yamamoto causality test, using annual data for the period of 1995-2021 for Turkey. First of all, Perron's (1989) unit root test with break was performed in order to investigate the stationarity of the series. Since the series were stationary at the same levels after the unit root test and there were two variables, the long-term relationship between the variables was examined with the ARDL cointegration test. As a result of the unit root test applied to the error terms, it was revealed that there was cointegration between the analyzed variables. Then, by establishing the VAR model, it was tested whether the stability conditions for autocorrelation, varying variance and characteristic polynomial roots were met. After the VAR (1) model satisfies all stability conditions, the Toda-Yamamoto causality test was performed. The results of the Toda-Yamamoto causality analysis show that there is unidirectional causality from economic freedoms to economic growth in Turkey. This result is similar to previous empirical applications.

The generally accepted hypothesis in the literature is that economic growth will be affected by economic freedoms. The results show that economic freedoms are vital in terms of economic growth in Turkey because economic freedoms accelerate economic growth by helping to increase productivity in production and direct valuable resources to practical use. To add, only a causal relationship from the size of the state in the economy to economic growth, which is one of the sub-indices of economic freedom, was determined, while economic growth was found to be the reason for the regulatory effectiveness from the sub-indices of economic freedom. According to these results, when a general evaluation has been made, the changes in public expenditures, tax burden and financial health will have an impact on GDP per capita in Turkey. In addition, an increase in GDP per capita in the country will affect job freedom, labor freedom and monetary freedom.



Fiscaeconomia

E-ISSN: 2564-7504

2023, Volume 7, Issue 2, 1361-1390

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

Submitted/Geliş: 07.03.2023

Accepted/Kabul: 11.04.2023

Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Research Article/Araştırma Makalesi

Ekolojist Eleştiri Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar

Ecological Marxism versus Ecologist Criticism: Debates on Possibilities and Major Themes

Açalya TEMEL KAYMAK¹

Öz

Ekolojizm, 1970'lerden itibaren güçlü bir toplumsal bir hareket olarak kendini göstermeye başlamıştır. Bu dönemde ekolojik sorunlara giderek daha fazla ilgi gösteren farklı sosyalist ve Marksist çevre ve akımlar da ekolojist bir sosyalizm savunusuna yönelmiştir. Bu dönemde ortaya çıkan yeni ekolojik sosyalist çizgi yalnızca kapitalist ülkelerde değil, Sovyetler Birliği'ndeki ekonomik gelişmelerin olumsuz çevresel etkilerini de eleştirerek Sovyet deneyiminin yarattığı ekolojik sorunlar karşısında bu deneyimin dayandığı geleneksel Marksizm anlayışını sorgulamaya başlamıştır. Bu tartışmalar içinde Marksizmi doğrudan reddedenlerin yanında Marksizmin kuramsal çerçevesinin ekolojik bir Marksizm inşa etmek için uygun bir zemin sunduğuna inanan iki ana yaklaşımın ortaya çıktığı söylenebilir. Bunlardan ilki, Marx'ın ilk dönem felsefi yazılarına dayanarak Marksizmin, ekolojik bir çizgide revize edilmesi gerektiğini düşünen Ted Benton'ın temsil ettiği yaklaşımdır. İkincisi ise John Bellamy Foster ve Paul Burkett'in öncülük ettiği Marx'ın tam da eleştiri konusu yapılan iktisadi yazılarından hareketle ekolojik Marksist bir kuramsal çerçeve oluşturmaya çalışan yaklaşımdır. Benton'ın *New Left Review* dergisinde 1989 yılında yayınlandığı makale ile ilk kıvılcımı çakılan bu tartışma farklı yazarların da katılımıyla Marksizm ve doğa ilişkisi üzerine bir dizi tartışmalı başlık ekseninde geniş bir literatürün oluşmasına katkıda bulunmuştur. Bu çalışmada, bu tartışmadaki ana eksen oluşturulan dört ana başlık üzerinden sözü edilen iki yaklaşımın temel argümanları eleştirel bir perspektifle değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bunlar, yabancılaşma/metabolik yarılma kavramı, insanmerkezcilik (anthropocentrism) eleştirisi, emek süreci ve değer sorunu üzerine tartışmalar ve doğa üzerinde fetihçilik/Prometheusçuluk eleştirisidir.

Jel Kodları: B14, B51, Q01

Anahtar Kelimeler: Ekoloji, Ekolojik Marksizm, İnsanmerkezcilik, Doğal Sınırlar, Sürdürülebilirlik

¹ Doktora Öğrencisi, Ankara Üniversitesi SBE Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Programı, acalyatemel@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1847-1877



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştiri Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Abstract

Ecologism has started to show itself as a strong social movement since the 1970s. In this period, different socialist and Marxist circles and movements, which were increasingly interested in ecological problems, also turned to ecological socialism. The new ecological socialist wave that emerged in this period criticizes the negative environmental effects of economic development not only in capitalist countries, but also in the Soviet Union & Eastern Bloc, and started to question the traditional understanding of Marxism on which this experience is based, in the face of the ecological problems created by the socialist experience. In these debates, it can be said that besides those who reject Marxism directly, two main tendencies have emerged who believe that the theoretical framework of Marxism provides a suitable ground for building an ecological Marxism. The first of these is the line represented by Ted Benton, who thinks that Marxism should be revised along an ecological line, based on Marx's early philosophical writings. The second is the line that tries to create an ecological Marxist theoretical framework based on the economic writings of Marx, pioneered by John Bellamy Foster and Paul Burkett. This debate, which was sparked by Benton's article published in *New Left Review* in 1989, contributed to the emergence of a large literature on Marxism and Nature with the contribution of different authors, and in these discussions, a series of problems on the relationship between Marxism and ecology were discussed, based on ecological criticism. In this study, the main arguments of the two lines mentioned over the four main headings that constitute the main axis in these discussions have been tried to be evaluated with a critical perspective. These are the concept of alienation/metabolic rift, the critique of anthropocentrism, the debate on the labor process and the problem of value, and the critique of Prometheanism.

Jel Codes: B14, B51, Q01

Keywords: Ecology, Ecological Marxism, Anthropocentrism, Natural Limits, Sustainability

1. Giriş

1960'lı ve 70'li yıllarda bir entelektüel hareket olarak kendini göstermeye başlayan ekolojik hareketin etkili bir politik bir ideolojiye dönüşmesi 1970'li yıllarda Avrupalı sosyalistlerin ekolojik sorunları politik gündeme taşımasıyla gerçekleşmiştir. Bu yıllarda yükselen ekolojik duyarlılık ve Marksist kökenden gelen yeni sol akımların ekolojist bir çizgiye yönelmesiyle sadece kapitalist ülkelerin değil, Sovyetler Birliği'nin de çevresel bozulma yaratan pratikleri eleştirilmeye başlanmıştır. Bir dizi yeni sol akım Sovyetler Birliği'nin olumsuz pratiklerini doğrudan Marksizmin ekolojik körlüğüne ve maddi teknolojik ilerlemeye iyimser bir şekilde yaklaşan modernist vizyonuna bağlayarak, postmodernizmin sağladığı kuramsal argümanlara dayalı bir Marksizm eleştirisine yönelmiştir. Öte yandan aşağıda ele alınacağı gibi Marksizmin kuramsal çerçevesi içinde kalarak ekolojik bir Marksizm inşa etme çabaları ortaya çıkmıştır.

1970'lerden itibaren gelişen ekolojik gündeme dair ana akım yaklaşımlar, Roma Kulübü'nün 1972'de yayınladığı, gelişen teknolojik yaratıcılığa ve planlamaya rağmen doğanın büyümeye karşı sınırları olduğunu ileri süren *Limits To Growth* (Büyümenin Sınırları) adlı raporun etkisi altında şekillenmiştir² (Meadows et al., 1972). O dönemden beri ekolojik gündem, küresel ısınma, iklim değişikliği ve antroposen çağ tartışmalarıyla çeşitlenmiş olsa da, büyümenin doğa tarafından konulan sınırlarına işaret eden ve örtük olarak Malthusçu nüfus-kaynak asimetrisinden esinlenen bu yaklaşımın, günümüzün yeşil büyüme-küçülme akımlarının düşünsel temelini oluşturduğu söylenebilir.³ Yeşil gündem, 2008 krizi sonrasında başta ABD olmak üzere birçok ülkede, iktisadi ve toplumsal sorunları çözüme kavuşturacak yeni bir toplumsal sözleşmenin (Green New Deal) hareket noktası haline gelerek büyük bir popülerlik kazanmıştır. Bu ana akım yaklaşımın temel özelliği çevresel sorunların toplumsal normlarda, üretim ve tüketim biçimlerinde temel/köklü değişimler olmaksızın bireysel tercihlerle ve yönetsel bir perspektifle çözülebileceğini öne sürmesidir. Genellikle çevreci (environmentalist) olarak tanımlanan bu yaklaşım, yadsınamaz bir olgu olan ekolojik krize karşı, büyük ölçüde neoliberal programın ulusal ve küresel düzeyde doğa üzerinde mülkiyet hakları inşa etmeye ve fiyatlandırmaya dayalı piyasa merkezli çözümüne eklenmiştir (Adaman & Madra, 2014). Buna karşılık Marksizmle kurduğu ilişkiden bağımsız olarak ekolojist hareketlerin ayırt edici özelliği, sürdürülebilirliğin ve tatmin edici bir varoluşun, insanın kendi dışındaki dünya ve doğal yaşamla kurduğu ilişki biçimini ve toplumsal ve politik yaşamla ilişkili temel parametreleri değiştirmeden mümkün olmayacağını düşünmeleridir (Dobson, 1990: 2, 31-34). Bu genel perspektife rağmen ekolojist hareket, kendi içinde derin ekolojiden, ekofeminizme, sosyal ekolojizmden ekolojik sosyalizm ve ekolojik Marksizme uzanan geniş bir fikri yelpazeyi barındırmaktadır. (Çoban, 2002: 3-5). Bu çerçevede ekolojist akımların kimi örneklerde oldukça eklektik bir düşünce yapısına sahip olduğu ve hatta ekolojizmi ideolojiler üstü bir statüde gören farklı yaklaşımları barındırdığı söylenebilir (Benton, 2002: 34-46).

Ekolojist hareket üzerine benzer bir sınıflandırmayı yapan Sunderlin (2003: 80-81) ekolojistlerin sınıf paradigması bakımından dört alt akıma ayrılabilmesini söylemiştir. Bunlar eko-Marksistler, eko-sosyalistler, sosyal ekoloji ve politik ekoloji akımlarıdır. Bunlardan eko-

² Bu raporu hazırlayan araştırma grubu, 1992 yılında *Beyond the Limits*, 2004 yılında *The Limits to Growth: The 30-Year Update* başlıklı çalışmalarla raporu güncelleştirmiştir.

³ Bu konuda oldukça kapsamlı bir eleştiri için bkz. Işıkara (2020).



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Marksistler içinde iki farklı eğilim bulunmaktadır. İlki Burkett (2004), Foster (1999) ve Hughes'in (2000) temsil ettiği Marksizm içindeki ekolojik anlayışı araştıran yaklaşımdır. Sunderlin "kapitalizmin ikinci çelişkisi" olarak doğa üzerindeki sömürüyü vurgulayan O'Connor'ı (1998) da bu grup içinde ele almaktadır. Eko-Marksizm içindeki ikinci grubu ise Sovyet deneyiminin yarattığı çevresel felaketlerden geleneksel Marksizm anlayışını sorumlu tutan ve Marx'ın erken yazıları ekseninde ekoloji ile barışık yeni Marksizm yorumu öneren Benton temsil etmektedir. Eko-sosyalizm akımı ise Marksizmin özel mülkiyete yaptığı vurguyu eleştirerek, kaynak tahsisini önceleyen demokratik ve ekolojist bir seçeneğin mümkün olduğunu vurgulamaktadır. Büyük ölçüde Murray Bookchin'in öncülük ettiği "sosyal ekoloji" olarak da anılan eko-anarşizm akımı ise, Marksizme cepheden tavır alarak devlet karşıtı, yerel halk meclislerine dayalı komünalist bir ekolojizm önermektedir. Son olarak politik ekoloji yaklaşımı ise çevresel sorunların yanlış politikalar ya da piyasa başarısızlıklarından değil kapitalizmin dünya çapındaki yayılmasıyla bağlantılı olduğunu savunmakta ve bu çerçevede yerel bölgesel ve küresel düzeyde çelişiklere yol açan iktisadi politik süreçlerde radikal bir değişimin zorunluluğuna işaret etmektedir. Politik ekoloji akımı içindeki yazarlar 1970'lerde yapısalcı-neo Marksist görüşlerden etkilenmişse de 1990'ların sonunda yeni Weberci görüşlerden ve post yapısalcılıktan etkilenerek Marksist referanslarını terk etmişlerdir (Sunderlin, 2003: 80-81).

Ekolojist akımların Marksizm ve çevre ilişkisine dair eleştirel yaklaşımlarının odaklandığı bir dizi tartışma başlığı vardır. Bunlardan ilki sadece kapitalizmin değil sosyalizmin de endüstriyalizmi bir süper ideoloji olarak kabul etmesidir. Ekolojistlere göre çağdaş toplumun hastalıklarının doğru saptanması için bu kabulün sorgulanması gerekir. İkinci tartışma konusu "çevre" kavramıyla neyin ifade edildiğine ilişkindir. Bu bağlamda kendinden menkul bir çevre ya doğa tanımı yapılıp yapılamayacağı, insanın, insanın ürettiklerinin ve doğanın/çevrenin birbirinden nasıl ayrılacakları sorunu bu başlık altında tartışılmaktadır. Son tartışma konusu ise, "büyümenin sınırlarına" ilişkindir ve genellikle eleştirel ekoloji literatüründe Marksizmin doğanın büyümeye koyduğu sınırları dikkate almadığı vurgulanmaktadır (Dobson, 1990: 180-186). Ekolojistler, yalnızca kapitalizmin değil, genel olarak sanayileşmenin ürettiği yaşam tarzının insan üretiminin doğal sınırlara sahip olduğunu görmemizi engellediğini ileri sürmektedir. Bu yaşam tarzını ilerleme adına olumlayan Marksizmin de doğanın değer yaratmadaki rolünü görmediğini, üretici güçlerin gelişimi olarak olumladığı teknolojik ilerlemenin doğal sınırlarını dikkate almadığını, çevresel sorunların çözümünü ekolojik bolluğa ve kapitalizm sonrasına bıraktığını, doğayı insanmerkezli ve hatta kimi zaman patriarkal olarak algıladığını, doğayı araçsallaştırdığını, sürdürülebilirlik kavramını sorunsallaştırmadığını ileri sürerler (Burkett, 2004: 9-24). Bu eleştiriler büyük ölçüde *Komünist Manifesto*'daki insanın doğa üzerindeki hâkimiyetine yapılan vurguya dayanmakla birlikte Marx'ın olgun dönemindeki ekonomi politik eserleri de ekolojistlerin Marksizme yönelik eleştirilerinden payını almıştır.

Foster (1999: 372-373), Marx ve doğa üzerine literatürü dört ana gruba ayırmaktadır. Bunlardan ilki Clark (1989) ve Ferkiss (1993) gibi yazarların başını çektiği, Marksizmin anti-ekolojik olduğunu, Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkelerindeki kötü çevre pratiklerinin Marksizmin kuramsal mirasından kaynaklandığını savunan gruptur. İkinci gruptakiler, Marksizmin ekolojik düşünceye ışık tuttuğunu düşünmekle birlikte son kertede Prometheusçu karakterinden soyutlanamayacağını ve ekolojik sorunların çözümünü kapitalizm sonrası bolluk

toplumuna bıraktığını düşünenlerdir. Bu görüşü savunan yazarlar arasında Antony Giddens, Andre Gorz⁴ ve Alec Nove gibi ünlü figürlerin yanı sıra Benton (1989), Eckersley (1992), Deleage (2000) gibi yazarlar da vardır. Üçüncü grupta yer alan O'Connor (1998) ise Marksizmin ekolojik sorunla ilgili bir kuramsal zemin sunduğunu ileri sürmekle birlikte, bunun Marx'ın temel analizinden oldukça ayrıksı durduğunu düşünmektedir. Bu nedenle kapitalizmin temel çelişkisinin sadece Marx'ın vurgulandığı üretimin toplumsal niteliği ile özel mülkiyet arasında olmadığını, aynı zamanda sistemin üretimin koşullarıyla ilişkili, emek, doğa, iktidar ve mekân bağlamında ikincil bir çelişkiyle malul olduğunu ileri sürmektedir. Son grup ise ekolojist perspektifin Marksist kuramın bütünsel mirasına içkin olduğunu, bunun girift bir şekilde olsa da klasik Marksizmin tüm eserlerinde görülebildiğini savunan, Parsons (1977), Perelman (1993), Mayumi (1991), Lebowitz (1992), Altwater (1993), Foster (1997), Burkett (1997) gibi yazarların temsil ettiği eko-Marksist çevredir. Bu son grup ekolojik sorunu Marksist sosyalizm çerçevesinde kapsamayı amaçlayan ve Marksizm konusunda “yeniden yapılandırmacı olmayanlar” (unreconstructionist) olarak da tanımlanmaktadır (Dobson, 1990: 179).

Bu yazıda ekolojist eleştiriler karşısında Marksizmin kuramsal çerçevesi içinde kalarak ekolojik bir Marksizm inşa etme çabaları değerlendirilmeye çalışılacaktır. Bu çerçevede ekolojist eleştiriye karşı Marx'ın başta 1844 *Elyazmaları* olmak üzere ilk dönem felsefi yazılarına dayanarak buradaki insan-doğa yabancılaşması tezine odaklanan Ted Benton'ın ve Marx'ın başta *Kapital* olmak üzere iktisadi yazılarını da içeren Marksist kuramın bütününün ekolojik bir kuram sunduğunu savunan John Bellamy Foster ve Paul Burkett'in çalışmalarına odaklanarak ekolojik Marksizm projesinin kuramsal ajandası ele alınacaktır. Bu çerçevede Marx ve ekoloji konusunda ana tartışma eksenini teşkil eden ve diğer tartışma başlıklarının da kaynağını oluşturan dört ana başlık üzerinden karşılaştırma yapılmaya çalışılacaktır; Bunlar, yabancılaşma/metabolik yarılma kavramı, insanmerkezcilik (anthropocentrism), emek süreci ve değer kuramı tartışmaları ve ilerleme/Prometheusçuluk eleştirisidir. Bu başlıklar ele alınırken ekolojist eleştirilerin ve ekolojik Marksizm girişimlerinin kendi iç tartışmalarının gündeme getirdiği bir dizi kuramsal sorun da ele alınmaya çalışılacaktır.

2. Yabancılaşmadan Metabolik Yarılmaya Marx'ta İnsan-Doğa İlişkisi

Yabancılaşma kavramı Marx'ın erken dönem yazılarının ana temalardan birisidir. Marx, 1844 *El Yazmaları*'nda ayrıntılandığı bu temayı insanın toprağın özel mülkiyeti ile doğadan yabancılaşması bağlamında ilk olarak 1843'te kaleme aldığı *Yahudi Sorunu Üzerine* makalesinde ele almıştır. Bu makalede Thomas Münzer'in “bütün yaratıkların -sudaki balığın, gökteki kuşun- mal haline getirilmesinin hoş görülemeyeceğini ve yaşayan her şeyin aynı zamanda özgür de olması gerektiğini” ilan etmesine dayanarak “özel mülkiyet ve para rejimi altında doğanın aldığı görünüm”ün “doğaya yöneltilmiş gerçek bir hakaret ve doğanın pratik bir aşağılanması” olduğunu söylemiştir. Marx, aynı çalışmada Thomas Münzer'in tanımladığı

⁴ Giddens, Andre Gorz'un eleştirilerinin soldan olmaktan ziyade liberal eleştirilere daha yakın olduğunu ifade etmiştir. Zira, Gorz, *Elveda Proletarya* kitabıyla tıpkı Rudolf Bahro gibi artık işçi sınıfının ilerici bir güç olmadığını yüksek sesle ilan etmiştir. Ancak analizinde materyalizmi elden bırakmadığı, tüketimcilik ve yabancılaşma kavramlarına başvurduğu ve kapitalist olmayan bir yaşam özelemine sahip olduğu için sosyalist olarak görülmektedir (Scott, 1990: 93).



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

doğadan yabancılaşma olgusunun “yabancılaşmış öz” haline gelen para fetişizmi aracılığı ile ifade edildiğini vurgulamıştır: “Para bütün şeylerin evrensel ve kendinden menkul değeridir. Bu yüzden bütün dünyayı -hem insanı hem de doğal dünyayı- özgül değerinden yoksun bırakmıştır” (akt. Foster, 2001: 119-120).

Marx, bu bakış açısı temelinde, “emeğin yabancılaşması” kavramını geliştirmiş, emeğin üretim araçlarından koparıldığı kapitalist özel mülkiyet düzeninde, emekçinin üretimin sonucu olan üründen, emek sürecinden, insan türünden yabancılaşmasını ele almıştır. Marx’a göre yabancılaşma, türsel bir varlık olan insanın emek aracılığıyla kendi potansiyelini gerçekleştirmesini engelleyen bir olgu olarak insanın içsel doğasına olduğu gibi dışsal doğasına da yabancılaşması biçiminde ortaya çıkar. Marx’ın, emeğin yabancılaşması bağlamında pratik insan etkinliğinin yabancılaşmasını ele alırken vurguladığı ilk olgu emekçinin ürettiği ürünün kendisi üzerinde egemen olan yabancı bir nesne haline dönüşmesidir. Emekçi ile ürünü arasındaki bu yabancılaşmış ilişki, aynı zamanda “duyusal dış dünyayla, düşmanca karşısına çıkan yabancı bir dünya olarak doğa nesneleriyle ilişkisidir”. Yabancılaşmanın ikinci veçhesi ise emekçinin çalışma sürecindeki üretim etkinliği ile ilişkisidir. Bu ilişki emekçinin, kendisine ait olmayan yabancı bir etkinlik olarak kendi öz etkinliği ile ilişkisidir. Özel mülkiyet koşullarında bireyin kendi öz etkinliği “kendine karşı dönmüş, kendisine ait ya da bağımlı olmayan bir etkinlik halini almıştır”. Yabancılaşmanın üçüncü veçhesi ise bu iki belirlenimden çıkarılması gereken bir diğer belirlenim olan insan-doğa ilişkisine dairdir. Çünkü Marx’a göre insan türsel bir varlıktır (species being). Marx’ta insanın türsel varlık olması Hegel felsefesinde olduğu gibi insanın sadece kendi türü hakkında düşünme yeteneği ve ayrıca kendi doğasını bir düşünce nesnesi haline getirme yeteneği bakımından nevi şahsına münhasır olmasının ötesinde bir anlama sahiptir. Marx’a göre insanın ayırt edici özelliği, kendi başına düşünce veya bilinç değil, özgür ve bilinçli maddi üretimdir. Bu çerçevede Marx, insanı hayvandan farklı kılan temel niteliğin onu evrenselliği olduğunu vurgulamıştır. İnsanın evrenselliği kavramı Marx’ta insanın sadece fiziki gereksinimlerini gerçekleştirmenin ötesine geçen yaratıcı etkinliğine işaret etmektedir. İnsanı diğer sosyal hayvanlardan ayıran, onu türsel varlık yapan budur:

İnsanın evrenselliği pratikte, bütün doğayı kendi organik olmayan bedeni kılan bu evrensellikte kendini gösterir; çünkü doğa (1) dolaysız bir yaşama aracıdır; ve (2) yaşama-etkinliğinin gereci, nesnesi ve aracıdır. Doğa, **insanın organik olmayan bedenidir** -yani, insan bedeninin kendisi olmayan doğa. İnsan doğayı kullanarak yaşar, bu demektir ki doğa onun bedenidir ve ölmek için insan doğayla sürekli bir ilişki içinde olmalıdır. İnsanın fiziksel ve manevi hayatının doğaya bağlı olduğu, sadece doğanın kendine bağlı olduğu anlamına gelir, çünkü insan doğanın bir parçasıdır (Marx, 2013: 80). [Vurgu sonradan]

Ancak özel mülkiyet nedeniyle topraktan ve üretimin koşullarından kopan emekçi, türsel hayatından koparılmış olur. Türsel hayatı fiziki varoluşuna indirgenir. Böylece yabancılaşmış emek, doğayı, insanın manevi özünü, insanca varlığını yabancılaştırdığı gibi, insanı kendi bedenine de yabancılaştırır. Marx, insanın kendi emeğinin ürününe, yaşam faaliyetine ve türsel varlığına yabancılaşması olgusunun dolaysız bir sonucu olarak, insanın insana yabancılaşmasını vurgulamıştır. İnsan nasıl kendi kendisiyle karşı karşıya geliyorsa, öteki insanla da karşı karşıya gelmektedir. İnsanın işiyle, emeğinin ürünüyle ve kendisiyle ilişkisi için geçerli olan yabancılaşma, insanın öbür insanla öbür insanın emeği ve onun emeğinin nesnesi



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

için de geçerlidir. Bu tartışmada, Marx'ın insanın organik olmayan (inorganik) beden metaforunun gösterdiği gibi insan-doğa yabancılaşması, merkezi bir önem taşımaktadır. Burada, Marx'ın insan-doğa yabancılaşmasını sadece toprak üzerindeki özel mülkiyet bağlamında tartışmadığı, ekolojik bozulmaya ve bunun emekçiler üzerindeki sonuçlarına da yer verdiği eklenmelidir. Marx 1844 *Elyazmalarında* özel mülkiyetin ve meta üretiminin yarattığı yabancılaşmanın, insan gereksinimlerinde ve bunları gidermenin araçlarında incelik yaratırken, diğer yandan emekçiler için “hayvanca bir barbarlaşmaya”, “kaba bir gereksinim basitliği”ne yol açtığını söylemiştir. Artık işçi için temiz hava gereksinimi bile ortadan kalkmıştır. İnsanlar kirasını ödemezse kovulacağı “uygarlığın verdiği veba havasıyla kirlenen bir mağarada yaşamaya başla”mıştır. Pislik ve lağım doğrudan anlamıyla “insan için bir yaşama ögesi” halini almıştır (Marx, 2013: 127).

Marx'a göre insan emeğinin yabancılaşması olgusunu ilk kez Hegel ele almıştır. Ancak Hegel, bunu yalnızca entelektüel emeğin kendine yabancılaşması olarak gören idealist bir tarzda yapmıştır. Oysa insan bu süreçte aynı zamanda doğa ile olan ilişkisinden, kendi gerçek varoluşundan da uzaklaşır. Feuerbach'ı izleyerek Hegelci idealizmden kopan çıkan Marx'a göre doğa insan zihninin ürünü olarak görülemez ve basitçe insan tarafından koşullanmış değildir. Marx yine Feuerbach'ı izleyerek, nesnel bir dünyanın ve nesnel varlıklar olarak insanların varoluşunun, yani gerçekçilik ve natüralizmin kabulünün zorunlu olduğu sonucuna ulaşmıştır. İnsan doğal güçlerle donanmış doğrudan bir doğal varlıktır. Ama aynı zamanda hayvanlar ve bitkiler gibi doğa tarafından sınırlanmış bir varlıktır. Doğa bizim dışımızda varolur ve biz onu soyutlayarak onunla ilgili bilgilerimizi elde ederiz. İnsanın özel yaratılmışlığını vurgulayan ve doğayı insana tabi kılan Hıristiyanlığın doğaüstü bencilliğinin ve yabancılaşmasının üstesinden ancak insanı doğa ile birleştirerek gelinebilir. Bu mekanik olmayan materyalizm ve insan duyarlılığına yapılan vurgu doğanın geri kalanını da reddetmez (Foster, 2001: 108).

Grundmann'a (1991: 118) göre bu “hümanist model” halen eleştirel sosyal, politik, felsefi kuramda önemini korumaktadır. Ekolojik düşüncede yabancılaşma kavramı kritiktir ve bu kavramın ikili anlamından söz edilebilir: Birincisi bilinen anlamıdır. Kapitalizmde özel mülkiyet rejiminde meta üretiminin üzerine kurulu olduğu sosyal fenomen ve kapitalizm sonlandığında ortadan kalkacak bir durum olarak yabancılaşma, ikincisi ise Marx'ın teknoloji ve emek süreci çözümlemesinde kullandığı yabancılaşmadır. Marx, bu çözümlemeyi *Kapital*'de makineleşmenin emek sürecinde yol açtığı sonuçlar bağlamında tartışmıştır. Bir yandan makinelerin/üretici güçlerin gelişimini komünist toplumun gerçekleşmesini sağlayacak objektif ve ilerici bir süreç olarak görürken diğer yandan kapitalist emek sürecinin büyük bir oranda makine kullanımı ile işçilerin insanlığını sakatlattığını, alçalttığını vurgulamıştır. Bu nedenle insanlar kendilerini gerçekleştiremez, yaratıcılıkları kısıtlanır (Grundmann, 1991: 117-118).

Benton (1989) kendisini bu konuda “Marx'ın erken dönem yazılarında var olduğu söylenen romantizme” çok yakın bulmaktadır. Marx'ın ilk dönem eserlerini, kurmayı hedeflediği ekolojik Marksizme temel almakla birlikte Marx'ın külliyatında bu konuya ilişkin bir kararsızlık olduğunu düşünmektedir. Bu kararsızlık bir yanıyla insan denen varlığın hem doğanın içinde hem de ona karşı yaşamasından ileri gelmektedir (Foster, 2001: 113-124). Benton (1992: 68) ekolojist bir sosyalizm inşa etmek için Marx'ın kavramsal çerçevesinin bir kısmı esas alındığında mecburen diğer kısmının eleştirilmesi gerektiği kanısındadır. Benzer bir yaklaşım Foster ve Burkett'i eleştiren John Clark'ta da görülmektedir. Clark (2001: 432-442), Marx'tan hem bir liberteryan

hem de bir otoriter ya da hem bir Prometheusçu, hem de bir çevreci çıkarılabileceğini iddia etmiştir. Ne var ki Clark, Marx'a atfedilen bu sıfatların her birinden bir eleştiri başlığı oluştururken Benton, Marksist kuramda kendi ekolojik Marksizm anlayışına kaynak bulmakta zorlanmamıştır. Ancak Marx ve Engels'in olgunluk dönemi eserlerinde ekolojist perspektife alan açan çok sayıda tartışma yer almasına rağmen Benton (1989: 125) *Komünist Manifesto*'nun burjuvazinin üretici güçleri geliştirmesini ve doğanın insanın tahakkümü altına alınmasını olumlu görünen ifadelerle dayanarak⁵, Marksizmin insanın kendini doğadan ayrı ve onu kendi ihtiyaçları için sınırsız bir şekilde manipüle edebileceği bir kaynak olarak gören bir yabancılaşmayla malul olduğunu, Marksizmin bu sorundan arındırılarak ekolojik temellerde yeniden formüle edilmesi gerektiğini savunmuştur.

Foster ise Marx ve doğa ilişkisine tam karşıt bir yönden yaklaşarak bir ekolojik Marksizm kurmaya çalışmıştır. Ona göre Marx'ın erken yazıları ile olgunluk dönemi çalışmaları arasında bir kopuş değil süreklilik vardır. Marx, 1844 *Elyazmaları*'nda ortaya koyduğu vizyon insan-doğa yabancılaşmasının gerçek çözümü olarak komünizmi işaret etmektedir. Komünizm özel mülkiyetin ortaklaşma aracılığıyla olumlu bir şekilde ortadan kaldırılmasından başka bir şey değildir. Bu komünizm;

“...tam gelişmiş doğalcılık (naturalizm) olarak hümanizmle eşittir ve tam gelişmiş hümanizm olarak da doğalcılıkla eşittir; insanla doğa ve insanla insan arasındaki çatışmanın gerçek çözümüdür- varoluşla öz, nesneleşme ile kendini pekiştirme, özgürlük ile zorunluluk, birey ile tür arasındaki kavganın gerçek çözümüdür. Komünizm, tarihin çözülmüş bilmecesidir ve kendisinin bu çözüm olduğunu bilir” (Marx, 2013: 111).

Marx'a göre komünizm, o dönemin ütöpk sosyalistlerinin yaptığı gibi hazır reçetelerden hareketle oluşturulacak bir ideal değil, tarihin gerçek hareketinin incelenmesiyle varılacak bir aşamadır. Ona göre devrimci hareketin kuramsal ve pratik temelini toplumun ekonomik yasalarının incelenmesinden çıkacağı apaçık bir gerçektir. Marx, bu kavrayış temelinde bütün dikkatini *Politik Ekonominin Eleştirisi* olarak tanımladığı iktisadi incelemelere yöneltmiştir. Bu iktisadi incelemelerin en gelişmiş sonuçlarını tartıştığı *Kapital*'de yabancılaşma kuramını kapitalist üretimin eleştirel çözümlemesine uygulayarak yeni bir kavramsal çerçeveye ayrıntılandırmıştır. Bir yandan “meta fetişizmi” kavramıyla, toplumsal iş bölümü ve değer yasası nedeniyle insanların üretim sürecinde kurdukları ilişkilerin ürünlerin kendi aralarında bir toplumsal ilişki gibi görünmesinin yol açtığı yanılsamaya, diğer yandan insan-doğa ilişkisi bağlamında geliştirdiği metabolik alışveriş/metabolik yarılma kavramlarıyla kapitalist gelişmenin yarattığı ekolojik yıkıma işaret etmiştir.

Marx, *Kapital*'de oldukça gelişkin bir ekolojik farkındalık sergilemiştir. *Kapital*'in ilk cildinde büyük ölçekli kapitalist tarımın toprağı yok ettiğini, İngiliz tarlalarının gıda arzı paniğı nedeniyle Peru'dan ithal edilen doğal kuş gübreleriyle durmaksızın ilaçlanmak zorunda kaldığını

⁵ *Komünist Manifesto*'daki tartışmalı pasaj şu şekildedir: “Burjuvazi ancak yüz yılı bulan egemenliği sırasında, daha önceki kuşakların tümünün yaratmış olduklarından daha yoğun ve çok daha büyük üretici güç yarattı. Doğa güçlerine egemen olunması, makine (ve) kimyanın sanayiye ve tarıma uygulanması, buharlı gemiler, demiryolları, elektrik telgrafı, koskoca kıtaların tarıma açılması, nehirlerin suyolları haline getirilmesi, yerden bitircesine nüfus çoğalması -toplumsal emeğin bağrında böylesine üretici güçlerin yatmakta olduğunu daha önceki hangi yüzyıl sezebilmiştir? (Marx & Engels, 1993: 114).

anlatmıştır. Marx'ın yaşadığı dönem kimi yazarlarca "İkinci Tarım Devrimi" olarak adlandırılan ve gübre sanayiinin büyümesi ve toprak kimyasında kaydedilen gelişmelerle karakterize olan bir dönemdir. Marx, ünlü Alman kimyacı Justus von Liebig'in 1840'lardan itibaren kaleme aldığı toprak verimliliği, organik dönüşüm ve sürdürülebilirlik konusundaki çalışmalarından çok etkilenmiştir⁶. *Kapital*'in 1. Cildinde Liebig'in ölümsüz erdemlerinden birinin de doğal bilimin bakış açısından modern tarımın olumsuz, yani, yıkıcı tarafını göstermiş olması olduğunu söylemiş, *Kapital*'in bütününde toprağın kapitalist sömürsünün sistemli bir eleştirisini yapmıştır (Foster, 2001: 221).

Marx *Kapital*'in 1. Cildinde "Büyük Ölçekli Sanayi ve Tarım" tartışmasında büyük ölçekli sanayi ve büyük ölçekli kapitalist tarımın yol açtığı sonuçları tartışırken, kapitalist üretimin nüfusu büyük sanayi merkezlerinde toplayarak bir yandan toplumun politik olarak devindirici gücünü yoğunlaştırırken, diğer taraftan insan ile doğa arasındaki madde alışverişini⁷ bozduğunu vurgulamıştır. Yani kapitalizm kentsel nüfusa büyük bir ağırlık kazandırarak "insanın yiyecek ve giyecek olarak tükettiği öğelerin toprağa tekrar dönüşünü engelleyerek toprağın verimliliğinin sürekli olması için gerekli koşulları bozmuş olur. Böylece aynı anda hem kentli emekçinin sağlığını ve hem kır emekçisinin zihinsel yaşamını tahrip eder" (Marx, 1997a: 481). Kırdaki kapitalist gelişmenin bir diğer sonucu ise günümüz terminolojisiyle ekolojik bozulmadır. Marx bu olguyu Liebig'in çalışmasına dayanarak şöyle ifade etmiştir:

...kapitalist tarımdaki her gelişme, yalnız emekçiyi soyma sanatında değil, toprağı soyma sanatında da bir ilerlemedir; belli bir zaman için toprağın verimliliğinin artmasındaki her ilerleme, aynı zamanda, bu sonsuz verimlilik kaynağının mahvedilmesine doğru bir ilerlemedir. Bir ülkenin, örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nin, kalkınmasına büyük sanayi ile başlatılması ölçüsünde bu tahrip sürecinin hızı da artar. Kapitalist üretim, bu nedenle, teknolojiyi geliştirir ve ancak bütün zenginliğin asıl kaynağını, yani toprağı ve emekçiyi kurutarak çeşitli süreçleri toplumsal bir bütün içinde bileştirir (Marx, 1997a: 482).⁸

Marx, *Kapital*'in 3. Cildinde "Kapitalist Toprak Rantının Doğuşu" başlıklı bölümde Liebig'e göndermeyle, kapitalist gelişmenin bir yandan sürekli büyüyen ve büyük kentlerde toplanan bir sınıai nüfus yaratırken, kapitalist büyük toprak mülkiyetinin, tarımsal nüfusu sürekli olarak gerileyen bir asgariye indirdiğini ve bu durumun "yaşamın doğal yasalarının emrettiği toplumsal alışveriş bütünlüğünde onarılmaz bir çatlığa neden olan koşulları yarat"tığını, bunun sonucu olarak toprağın canlılığının boşa harcandığını ve bu israfın, ticaretle, belli bir devletin sınırlarının çok ötesine taşındığını vurgulamıştır (Marx, 1997b: 713). Marx bu gözlemi şöyle açıklar:

⁶ Marx, *Kapital*'de Liebig'in 1840 tarihli *Die organische Chemie in ihrer Anwendung auf Agricultur und Physiologie* (Organik Kimyanın Tarıma ve Fizyolojiye Uygulanması) ve 1856 tarihli *Ueber Theorie und Praxis in der Landwirthschaft* (Tarımda Kuram ve Uygulama Üzerine) adlı eserlerine gönderme yapmıştır.

⁷ Bu kavram *Kapital*'in 1887 tarihli Samue Moore ve Edvard Aveling imzalı İngilizce baskısında *matter circulation* olarak çevrilmiştir. Ancak 1973 tarihli Ben Fowkes çevirisinde bu kavram *metabolic interaction* olarak geçmektedir. Ian Angus (2018) *Marx and Metabolism: Lost in translation?* başlıklı notunda Almanca *Stoffwechsel* (*metabolizma*) kavramının İngiliz diline henüz girmediğini bu nedenle Marx'ın ekolojist yorumunun yeterince anlaşılmadığını vurgulamıştır.

⁸ Marx'ın bu yorumu konusunda ayrıca bkz. Skirbekk (1996: 50).



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Geniş-ölçekli sanayi ve geniş-ölçekli makineli tarım birlikte çalışırlar. Başlangıçta, birincisi, esas olarak emek-gücünü, dolayısıyla insanların doğal gücünü harabeye çevirdiği ve yok ettiği halde, ikincisinin daha dolaysız bir biçimde toprağın doğal canlılığını tüketmesi gerçeği ile birbirlerinden ayırt ediliyorlarsa, gelişmenin daha ileri döneminde, kırlardaki sınai sistemin de işçileri zayıflatması ve sanayi ve ticaretin, kendi paylarına, tarıma, toprağı tüketmek için araçlar sağlamasında el ele verirler (Marx, 1997b: 713-714).

Marx, aşağıda Prometheusçuluk tartışması bağlamında ele alınacak olan Malthus eleştirisini de bu koşulların burjuva olmayan bir analizini sunmak için yapmıştır. Toprağın yabancılaşması ve insanlığın büyük bölümü üzerinde hâkimiyet eşzamanlı gerçekleşmiştir. Foster kendi metabolik yarılma vurgusunu bu olguya dayandırmıştır.

Marx, “metabolizma” (stoffwechsel) kavramına insanın doğayla emek aracılığıyla kurduğu ilişkisini tanımlamak için başvurmuştur. Emek her şeyden önce insan ile doğa arasındaki bir ilişki, insanın onunla kendi eylemleri aracılığıyla kendisi ile doğa arasındaki metabolizmayı kurduğu, düzenlediği ve denetlediği bir süreçtir. Marx metabolizma kavramını doğayla toplum arasındaki insan emeği aracılığıyla kurulan metabolik etkileşim anlamında (genel) kullandığı gibi, daha geniş anlamda kapitalizm tarafından meydana getirilen ve yabancılaşmış bir biçimde durmaksızın yeniden üretilen karmaşık, dinamik ve bağımsız bir ihtiyaçlar ve ilişkiler kümesini tanımlamak amacıyla kullanmıştır. Yani metabolizmanın hem özgül bir ekolojik anlamı hem de daha geniş bir toplumsal anlamı vardır. Hayatın yasalarının koyduğu doğal metabolizmadaki bu yarılma büyük ölçekli sanayinin büyük ölçekli tarımla eş zamanlı büyümesiyle gelişmektedir (Foster, 2001: 225).

Foster’a (1999: 381) göre, her ne kadar Marx, 1844 *Elyazmaları*’nda doğa için “insanın inorganik bedeni” metaforuna başvurmuş olsa da olgunluk dönemi çalışmalarında geliştirdiği metabolizma kavramı insan-doğa ilişkisini açıklamada daha işlevsel bir kuramsal araçtır. Bu kavram insanın hem bağımsız hem de doğaya bağımlı varlığını açıklar, hem de bu ikisi arasındaki diyalektik ilişkiyi açıklamak için iyi bir metafordur. Foster bu vurguyla aynı zamanda ekolojistlerin Marksizme dönük insanmerkezcilik eleştirisini de yanıtlamaya çalışmıştır. İzleyen bölümde bu tartışma ele alınacaktır.

3. İnsanmerkezciliğe Karşı Eko-merkezcilik Mümkün müdür?

İnsanmerkezcilik, ekolojistler tarafından Marksizme yöneltilen en yaygın eleştirilerden birisidir. Hayward’ın (1997: 51) tanımına göre insanmerkezcilik, “insan dışı varlıkların aleyhine/onlara rağmen insan çıkarlarına keyfi ve ayrıcalıklı yer verme hatasıdır”. Fox’a (1996: 3) göre ise, insanmerkezcilik “insan dışı dünyayı insanın aracı haline getirmek”tir. Bu yazarlara göre insanmerkezciliğe karşı eko-merkezci bir yaklaşım zorunludur. Eko-merkezcilik kavramı ekolojist literatüre özellikle “derin ekoloji” (deep ecology) diye adlandırılan ve kimi zaman bir tür “ekolojik muhafazakarlığa” da varabilen görüşün katkısıdır. Bununla birlikte ekolojik düşünce içinde geniş bir alanda etki yapmıştır (Dobson, 1990: 51). Ekolojist yazarlar içinde Marksizme dönük eleştirel tutumun öncülerinden biri olan Eckersley’e (1996: 276) göre Marksizm doğa üzerindeki özel efendiliği kolektif efendilikle değiştirmekten başka bir şey murad etmemektedir. Marx’ı ve Marksizmi insana doğaya göre öncelik tanıdığı iddiası ile



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

eleştirenler Marx'ı bir teknolojik determinist, "üretim için üretimin" savunucusu, "çılginca sanayileşmenin borazanı" olarak nitelendirmiştir (Kovel, 2005: 99). Bu güçlü eleştiri Marksizmi ekolojik bir revizyondan geçirme çabasında olan Benton'u da etkilemiştir.

Benton (1989), Marksizmin insanmerkezci olduğu kabulünden hareketle, eko-merkezci bir ekolojik Marksizm inşa etmek gerektiği kanısındadır. Oysa eko-merkezcilik de en az insanmerkezcilik kadar tartışmalı bir yaklaşımdır. Bu iddiaya güçlü bir yanıt Grundmann'dan (1991: 112-113) gelmiştir. Grundmann Benton'a ancak hümanist bir pozisyondan yanıt verilebilecek bir dizi soru yöneltmiştir. Birincisi, insanın doğanın geleceğine yönelik kaygılarının da insanmerkezci olup olmadığına ilişkindir. Eğer böyleyse, Benton burada nasıl bir sakınca görmektedir? Grundmann'ın (1991: 112) ikinci itirazı, Benton'ın ve diğer eko-merkezci yazarların doğaya araçsal olmayan, içkin ya da özsel bir değer (intrinsic value) atfetmenin doğadan farklı şekillerde yararlanmayı dışlayan bir tutum olduğunu savunmasıdır. Grundmann'a göre (1991: 113) pekâlâ bir nesneye, yararlılığının ötesinde bir değere sahip olduğunu otomatik olarak inkar etmeden araçsal değer atanabilir. Dahası eko-merkezci perspektif "doğanın dengesi"nden söz ederken insan bakış açısından oluşturulmuş tanımlama ölçütlerinden hareket etmektedir. Sözelimi bir nehirde balık popülasyonunun varlığını insan kaynaklı kirleticilerin tehdit etmesi doğanın dengesine bir müdahale olarak görülmektedir. Fakat aynı sonuç nehirde doğal nedenlerle alg birikmesi sonucunda da ortaya çıkabilir. Böyle bir argümanla karşı karşıya kalan bir ekolojist, muhtemelen, nehir eski ("normal") durumuna kendi gücüyle dönemezse, ekosisteminin "dengesiz" olarak adlandırılması gerektiğini söyleyecektir. Grundmann'ın bir diğer eleştirisi insanın doğaya egemen olma çabasının her koşulda doğaya zarar veren bir ilişki olarak görülmesidir. Bu bakış açısı ekolojik sorunların yalnızca doğayla başa çıkmanın belirli yollarından kaynaklandığını göz ardı etmektedir. Grundmann'a göre (1991: 113) toplumun doğadaki varlığı da doğaya hükmetme çabası da birbiriyle uyumludur; insan gerçekten de doğanın içinde yaşar ve doğaya hükmeder. Ancak doğa üzerindeki egemenlik illa ki fetihçi olmak zorunda değildir. Eğer "doğaya egemenlik" bilinçli kontrol anlamına geliyorsa burada bir sorun yoktur. Grundmann (1991: 111) bu konudaki tutumunu açıklamak için İngilizce *domination* (egemenlik) yerine ustalığa (mastery) vurgu yapan hayli yararlı bir analogiye başvurmuştur:

...çalgısını ustalıkla kullanan bir müzisyen hayal edin. Onun çalışına 'ustaca' diyoruz; Almanlar buna 'sie beherrscht ihr Instrument' [serbest bir çeviriyle; enstrümanın ustası, gerçek bir virtüöz] derdi. İnsanın doğaya egemenliğini bu anlamda anlamamız gerekir. Burada örneğin usta bir müzisyenin kemanına hakimiyetini kastediyoruz, yoksa kemana çekiçle vurması gibi bir pervasızlığı değil.

Grundmann'ın Benton eleştirisi bağlamında eko-merkezçiliğe yönelttiği bir diğer eleştiri ise, bu yaklaşımın 19. Yüzyıldan günümüze biyolojideki gelişmelerden beslenen alternatif ve rakip doğa tasarımlarının varlığını göz ardı etmesidir. "Doğanın doğası"nın ne olduğu oldukça tartışmalı bir konudur. Eko-merkezci yazarlar bu konuyu hiç tartışmaya açmamaktadır.⁹

Benton (1992: 117-120) kendisini eko-merkezci yaklaşımı yüzünden romantik ve idealist olmakla itham eden ve geç 20. yüzyılın ekolojik romantizminin kendiliğinden ideolojisinin

⁹ Raymond Williams "doğa" (nature) için "İngilizce'de tanımlanması en zor sözcük" demiştir. Sözcüğün anlamı uçsuz bucaksızdır ve buna yol açan şey doğa ile insan arasındaki ilişkinin karmaşıklığıdır (Kovel, 2005: 104).

kurbanı olarak tanımlayan Grundmann'la (1991: 120) girdiği polemikte esas romantizmin, insanın tüm doğal süreçleri kendi iradesine göre şekillendirebileceğine inanmak olduğu yanıtını vermiştir. Benton'a (1992: 67-68) göre Marx, 19. yüzyıl ortalarında değişen maddi koşulları yadsıyan, pastoralist bir söylemle eski feodal ilişkileri yeniden kurmaya çalışan gerici romantizme karşı, kapitalizme olan düşmanlığına rağmen, kapitalizmin dinamizmini övmüştür. Marx, yalnızca üretici güçleri değil, aynı zamanda insanların toplumsal güçlerinin ve ilişkilerinin kapsamını ve ölçeğini de geliştirdiği için kapitalizmin tarihsel olarak ilerici bir rol oynadığını kabul etmiştir. Örneğin Marx ve Engels'in 1850'de Daumer adlı romantik yazarın "Yeni Çağın Dini" adlı eserinde gerici doğa tapınmasına karşı yazdıkları yazıda "*Bavyera'nın rahiplerin ve Daumerlerin yetişmesine zemin oluşturan ağır kanlı köylü ekonomisinin en sonunda modern tarım ve modern makinelerle sürülüp alt üst edilmesi arzu edilir olacaktır*" ifadesiyle getirdikleri eleştirinin gösterdiği gibi Marx'ın yazıları insanın toplumsal yaşamı ile onun doğal koşulları ve araçları arasındaki ilişkilere dair çelişkili ve ikirciklidir. Benton'a (1992: 68)'a göre Marx, "en acımasız 'modernist' anlarında, korkunç kabalıkların yazarıdır". Ona göre Marx'ın tüm Bavyera'yı modern makinelerle sürme önerisini Çavuşesku'nun Romanya'daki köylü topluluklarını yok etme projesinden veya Stalin'in kendi tarım politikalarının felaketinden ayıran bir şey yoktur. Bu tür metinler, sosyalizm adına yapılan bu tür zulümlere meşruiyet sağlamıştır. Sosyalist projenin ekolojik açıdan duyarlı bir şekilde yeniden inşası için Marx'tan bazı vazgeçilmez kavramlar alınacaksa, Marksist mirasın diğer tarafının açıkça teşhir edilmesi ve onunla yüzleşmesi gerekir.

Ancak Marx, 1844 *Elyazmaları*'nda yukarıda zikredilen "insan ve doğa arasındaki çatışmanın gerçek çözümü" olarak komünizm vizyonunda, insan-doğa yabancılaşmasını aşarak, insan-doğa ilişkilerinin doğanın sadece insanın bedensel ihtiyaçları için değil ruhsal ve estetik tatmininin bir aracı olarak da kullanılacağı bir şekilde restore etmeyi önermektedir. Benton, kendisine yöneltilen romantizm ithamının bu vizyona dayalı, doğal sınırları gözetken bir Marksizm inşa etme iddiasından kaynaklandığını, aslında Marx'ın insanmerkezci, ilerlemeci öğeleri ile hesaplaştığında böyle bir Marksizmin mümkün olduğunu söylemiştir.

Benton (1992: 69) bu polemikte Grundmann'a belli noktalarda hak verdiğini vurgulamıştır. **Birincisi**, eko-merkezcilik her zaman, zımnen ya da açıkça, insanın toplumsal yaşamını düzenlemek için 'türetilmiş' yasalar ya da kurallar olan bir tür antropomorfik ya da panteist doğa felsefesi içermektedir. Bu, Grundmann tarafından, benimsediği insanlık/doğa ilişkilerine 'modernist' yaklaşımla tutarsız olduğu gerekçesiyle reddedilir. **İkincisi**, eko-merkezcilik bir tür kendini gizemleştirmenin, doğadan türetilen değerler olarak gördükleri şeylerin, tüm bu tür değerler gibi, belirli tarihsel-kültürel süreçlerin ürünleri olduğunu fark etmedeki başarısızlığın kurbanıdır. **Üçüncüsü**, Grundmann, insanmerkezçiliğin zorunlu olarak, uzun vadeli düşüncelerin ve daha yüksek değerlerin kısa vadeli açgözlülük için feda edildiği, doğa ile ilgili olarak yıkıcı bir projeyi içerdiği şeklindeki eko-merkezci suçlamayı reddetmekte haklıdır. Grundmann, insanların karmaşık ilgi alanlarına sahip olduğunu, çevrelerini önemseyebileceğini, korunmasını isteyebileceğini vb. kabul eden bir insanmerkezcilik versiyonunu savunmaktadır. Eko-merkezçiler tarafından ortaya atılan insanmerkezcilik eleştirisi, yalnızca ekonomi kuramına dayanarak insan çıkarları ve rasyonaliteye ilişkin aşırı derecede dar bir görüşten hareket eden insanmerkezcilik çeşidine karşı etkilidir.



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Ancak Benton yine de insanmerkezciliğe karşı eko-merkezci bir perpektifte ısrar etmiştir. Ona göre Sovyetler Birliği'nin çevre pratikleri insanmerkezciliğin sonucudur. Doğanın efendisi olmaya çalışmak en nihayetinde ona zarar vermektir. Gerek bu pratikler gerekse Marx'ın kuramı, 19. yüzyıl ilerleme ideolojisinin ürünü olan doğa üzerinde teknik ve endüstriyel kontrol fikrine dayanmaktadır. Bu ideoloji tam da Marx ve Engels'in işaret ettiği gibi karşılıklı ilişkilerin bu ilişkilerin parçası olan öznelere sistematik olarak yanıltıcı görünüm biçimleri sunduğu fikrinden kaynaklanmaktadır. Bu tür görünüm biçimlerinden etkilenen öznelere, kendi faaliyetleri hakkında yanlış veya çarpıtılmış inançlara sahip olma eğiliminde olacaktır. Özellikle sanayi üretiminde üretken emek süreçlerine katılanlar üretimin bağlamsal koşullarını restore etmek ya da korumak zorunda olmadıkları, mutlak hammadde kıtlığıyla karşı karşıya kalmadıkları ve uygulamalarının dışsal, amaçlanmayan sonuçlarını görmezden gelebildikleri sürece eylemlerinin potansiyel dönüştürücü güçlerini abartmaya eğilimlidirler (Benton, 1989: 76).

Eckersley (1996: 272) ekolojik Marksizmin Marx'ın gençlik yazılarından ilham alan hümanist eko-Marksizm ve olgun Marx'ın perspektifine yaslanan ortodoks eko-Marksizm şeklinde iki akımdan oluştuğunu vurgulamıştır. Ona göre ortodoks eko-Marksistler, çevresel sorunların, tıpkı toplumsal problemler gibi kapitalizmin sömürüye dayalı hareket yasalarından kaynaklandığını savunmakta, sorunun çözümünü üretim ilişkilerinin devrimci dönüşümünde görmektedir. Ortodoks eko-Marksizm, teknolojik gelişme ve doğanın daha gelişkin kuramsal bilgisi temelinde kapitalist sınıf için değil bütün insanlık yararına doğa üzerinde toplumsal kontrolü önermektedir. Ortodoks eko-Marksizm, tarihi, emek aracılığı ile insan dışı doğanın kontrol altına alınmasını öngören ilkel aşamadan daha gelişkin bir aşamaya ilerleyen diyalektik bir mücadele olarak görmektedir. Bu bakış açısına göre insandışı doğanın kendisi adına değer görmesi ve korunması gerektiğini söylemenin hiçbir anlamı yoktur. Oysa eko-merkezciliğe göre doğa insandan bağımsız olarak var olan bir gerçekliktir. Onu nasıl tanımlarsak tanımlayalım o oradadır ve yapılması gereken insanı da içerecek bütünsel bir doğa anlayışı içinde insanmerkezcilikten kurtulmaktır. Öte yandan Eckersley (1996: 273-274), ortodoks eko-Marksizmin, Marksizme yönelik insanmerkezcilik eleştirisine verdiği yanıtı da eleştirmiştir. Ona göre her şeyden önce insan özne olduğumuz için dünyayı insan merkezli bir bakış açısı dışında algılamamızın imkansız olduğu yönündeki yanıt, algılayan öznenin kimliğini algılanan ve değer verilen içerikle karıştırarak insanmerkezcilik eleştirisinin amacını tamamen gözden kaçırmaktadır. İnsanmerkezcilik kavramının saçma ve totolojik anlamı üzerinden verilen bu yanıt "insanmerkezci yanılğı"yı üretmektedir. İnsanların insan merkezli olmayan bir bakış açısına sahip olamayacağını söylemek, bir erkeğin cinsiyetçilik karşıtı olamayacağını veya beyaz bir erkek bireyin dünyayı yalnızca erkek ve/veya beyaz bir özne olarak algılayabildiği için ırkçılık karşıtı olamayacağını söylemeye benzemektedir. Ancak Eckersley'in bu argümanla aslında eko-merkezci çevrelerdeki kafa karışıklığını da itiraf ettiği söylenebilir. Çünkü verdiği örneklerde toplumdaki eşitsiz, hiyerarşik ilişkilerin mağduru olan insan öznelere söz konusudur. Doğa bir özne olmadığına göre, onun adına konuşma iddiası yine bir insan tasavvurudur.

Eko-merkezci eleştiri, hümanist eko-Marksizmi de Marx'ın tarih görüşünü ve insanı *homo faber* [Lat. Alet yapan insan] olarak tanımlayan özgül insan tasavvurunu paylaştığı için Marksizmin insanmerkezciliğinden kurtulamadığını ileri sürmektedir. Eko-merkezcilere göre Marx, 1844 *El Yazmaları*'nda, doğayı insanın inorganik bedeni olarak gören ve insan-doğa yabancılaşmasının

ve bunun yarattığı ikiliğin aşılması vurgusuna dayalı bir ekolojist perspektif sunmaktadır. Ancak Marx'ın insanın kendisini gerçekleştirmek için doğa üzerinde tahakküm kurmasından başka seçeneğinin olmadığını ima eden özgürlük-zorunluluk diyalektiğini benimsemesi, hümanist eko-Marksizmin de aynı insanmerkezcilik perspektifinden kurtulamadığı anlamına gelmektedir (Eckersley, 1996: 278).

Eko-feministler ve sosyal ekolojistler de eko-merkezci çevrelerle aynı ekseninde Marx'ta doğanın üzerindeki hakimiyet düşüncesinin insanmerkezci olduğunu vurgulamış buna ek olarak bunun patriyarkal bir yaklaşım olduğunu savunmuşlardır. Bu tartışmada Marx'ın insanın ve toplumların gücüne yaptığı vurguya yeniden eğilmek yararlı olacaktır. Marx, insanın ve toplumun yaratıcı gücüne, her şeyden önce 19. Yüzyıl ortalarındaki burjuva ideolojisinin muhafazakâr idealizme ve dinsel metafiziğe yaslanan yönleriyle mücadele ederken özel bir vurgu yapmıştır. Ona göre insanın özgürleşmesinin önemli bir adımı da dinin yarattığı yabancılaşmadan kurtulmasıdır. Marx bu çabasında insanı doğal bir varlık, doğayı ise insanın bir parçası olarak algılamıştır. İnsanın tarihi doğal bir süreçtir ve doğa insanın bir parçasıdır. Doğa, Marx'a göre sadece insanın basit bir geçim aracı, dönüştürdüğü bir nesne değil, kültürel olarak kendini gerçekleştirmesinin de ilham kaynağıdır. Doğayı "insanın varolması için sürekli bir ilişki/etkileşim içinde olması gereken inorganik vücudu" olarak tanımlayan Marx fiziksel ve tinsel yaşamıyla doğaya bağlı olan insanı doğanın bir parçası olarak belirtmiştir" (Demirer, Duran & Torunoğlu, 2000: 173). Kovel (2005: 106) bu ilişkiselliği ekolojik krizin yaşandığı bir dönemde, ekolojik Marksizm anlayışını şekillendirirken üzerinde hassasiyetle durulması gereken bir ilham kaynağı olarak görmüştür. Burkett (2004: 33) ise Marx'ın bu yaklaşımını "ilişkisel holizm" olarak nitelendirmiş ve bunun doğayı ve toplumu birbirine indirgmeden insani üretimin maddi ve toplumsal özelliklerini karşılıklı oluşan bir gerçeklikler bütünü olarak ele almanın yolunu açtığını belirtmiştir.

Burada Marx'ın ilk eserlerinde doğal bir varlık olan insanı yaşamın tüm doğal güçlerinden yararlanan, diğer yandan doğada hayvan ve bitkiler gibi bağımlılık ve sınırlılıkları olan bir varlık olarak (Demirer, Duran & Torunoğlu, 2000: 174) tanımladığını yeniden anımsatmak uygun olacaktır. Dahası Marx, *Kapital*'in 3 cildinde "Bu alandaki (doğal zorunluluk alanındaki) özgürlük, ancak toplumsallaşmış insanın, ortaklaşmış üreticilerin insanın doğayla metabolizmasını ussal bir tarzda yönettiği, bu metabolizmaya kör bir güç olarak boyun eğmek yerine onu denetim altına aldığı ve bunu en az enerji harcamasıyla ve insan doğasına en uygun ve en lâyük koşullarda başardığı zaman gerçekleşebilir" (akt. Foster, 2001: 226) demektedir. Bu çerçevede Marx'a yönelik insanmerkezcilik, ilerlemecilik ve teknolojizm eleştirilerinin ne kadar yerinde eleştiriler olduğu tartışmaya açıktır. İzleyen bölümde burada ele alınan insanmerkezcilik eleştirisinin iktisadi temelini oluşturan değer kuramı ve emek süreci tartışmaları ele alınacaktır.

4. Değer Sorunu ve Emek Süreci: İnsanmerkezciliğin İktisadi Temelleri

Marx'a getirilen insanmerkezcilik eleştirisinin bir diğer önemli kaynağı da *Kapital*'deki emek süreci çözümlemesi ve değer kuramıdır. Benton'a göre (1989: 76) Marx'ın değer kuramı "sermaye birikiminin sınırlarını, çelişkilerini ve krizlerini tümüyle toplumsal ilişkilere bağlı olarak sunmaya yarayan bir kavramsal araç"tır ve bu nedenle doğadaki kıtlığı ya hiç dikkate



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

almamakta ya da onu iktisadi ilerleme ile ve hatta kapitalizm ile aşılmış bir mefhum olarak görmektedir. Marx, emek sürecinin dönüştürücü gücünü abartmakta, doğal sınırların varlığını göz ardı etmektedir. Ayrıca değeri yaratanın sadece insan olduğunu düşünmektedir.

Marx'ta doğanın bir değerinin olmadığı yolundaki eleştiri, kullanım değeri ve değişim değerinden farklı, tam olarak tanımlanmayan soyut bir değer kavramına yaslanmaktadır Benton (1989: 76-77) bu konudaki **ilk eleştirisinde** önceden meydana getirilmiş bir servetin içinde doğanın görünmeyen değerine işaret etmiştir. Benton'a göre doğanın değeri önceden meydana getirilen ürünler içinde birikmektedir ve bu Marx'ta analiz konusu yapılmamakta, doğa, birikim süreci içinde tükenmeyecek bir kaynakmış gibi görülmektedir. Marx'a göre değeri yaratan insan emeğidir ve emek sürecinde doğanın payından söz edilmemektedir. Bu nedenle insan dışı öğelerin katkısı görünmezleşmektedir. Benton bu bakış açısının ardında Marx ve Engels'in 19. yüzyılın sanayi kapitalizminin egemen ilerlemeci ideolojisini benimsemelerinin yattığını savunmaktadır.

Benton'ın **ikinci** eleştirisi, Marx'ın emek süreci çözümlemesinin merkezi özelliğine dairdir. Marx'ın analizinin merkezinde, kullanım değerleri üretme süreci olarak kabul edilen genel olarak üretim ile değişim değerleri üretme süreci olarak görülen kapitalist üretim arasındaki ayrım yer alır. Fizyolojik bir süreç olan genel olarak üretim, bir hammaddeyi belirli bir yararlı ürüne dönüştürmek için "somut" olarak çalışmak üzere belirli bir yararlı emeğin yerleştirildiği bir emek sürecidir. İkinci yönüyle, kapitalist üretim, değişim değerinde niceliksel bir artışı amaçlayan "soyut" emeğin bir sömürü sürecidir. Bu ikinci yapı, ürünün maddi özelliklerinin, onu şekillendiren emeğin niteliğinin ve tatmin ettiği ihtiyacın doğasından bağımsız olarak ürünün değerinde nicel bir artışı amaçladığı için soyut kabul edilmektedir. Kapitalizmde iktisadi faaliyeti yöneten toplumsal-yapısal koşullar, emek sürecinin soyut emeğe dayalı bu ikinci veçhesini, kullanım değeri üreten yararlı emeğin fizyolojik emek sürecine egemen olmasını beraberinde getirmektedir. Kapitalizmin istikrarsız ve yıkıcı doğasının temelinde, bu olgu yatmaktadır. Benton'a göre Marx, muhtemelen sermaye birikiminin genel dinamiklerinin ve bu sürecin çelişkilerinin kapitalist üretimin soyut, değer yaratan yönünden kaynaklandığını düşündüğü için *Kapital*'de buraya odaklanmış, belirli emek türlerinin belirli araçlarla "somut" kombinasyonları olarak fizyolojik emek süreçlerine nispeten çok daha az ilgi göstermiştir. Marx, makinalaşma ile canlı emeğin makineyle ikame edilmesine ve emek sürecinin teknik temelini dönüştürmeye yönelik kapitalist eğilime, bu eğilimlerin değer açısından ele alınan sermaye birikimi ve sermaye ile emek arasındaki karşıtlığın gelişimi açısından sonuçlarına odaklanmıştır. "Emek süreci" üzerine Marx sonrası tartışmalarda da benzer bir tutum egemen olmuştur. Sonuçta bu tercih doğayla kurulan alışverişin toplumsal biçimlerini araştırmanın göz ardı edilmesine yol açmıştır.

Benton'a göre Marx'ın emek süreci kavramsallaştırmasındaki en önemli sorun, bu tartışmayı klasik politik ekonomi geleneğinden devraldığı emek, emek araçları, hammadde üçlemesi etrafında kurgulamasıdır. Bunun içerdiği sorun en iyi eko-düzenleme (eco-regulation) olgusunda izlenebilir. Buna göre insanlar tarımda maksatlı bir biçimde bir hammaddeyi diğer bir ürüne dönüştürmekten ziyade doğayı düzenleyerek, üretken ve dönüştürücü emeğin aksine emeklerini çevresel koşulları düzenlemek için harcarlar. Bu süreç bilinçli değişime daha kapalıdır, emek faaliyetinin zamanı, mekânı ve koşulları organik değişim tarafından belirlenir. Benton'a göre eko düzenleyici pratiklerin dört temel özelliği bulunmaktadır. **Bunlardan ilki**



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

burada emeğin öncelikle, kendileri de organik süreçler olan ve maksatlı değişikliklere nispeten dayanıklı olan dönüşüm koşullarını optimize etmeye uygulanır. Bu nedenle Marx'ın terminolojisiyle "emeğin konusu" "ürünün" "temel maddesi" haline gelecek olan hammadde değil, daha çok içinde büyüdüğü ve geliştiği koşullardır. **İkincisi** organik büyüme ve gelişme koşullarına uygulanan bu emek biçimi, tarım bir kez ortaya çıktıktan sonra dönüştürücü değil, düzenleme, yeniden üretme ve sürdürülebilirliği sağlamaya dönüktür. **Üçüncüsü** burada emek faaliyetinin mekansal ve zamansal dağılımları, büyük ölçüde emek sürecinin bağlamsal koşulları ve organik gelişim süreçlerinin ritimleri tarafından şekillendirilir. **Dördüncü olarak** eko-düzenleyici pratiklerde doğanın sağladığı su ve iklim gibi koşullar hem emek-sürecinin koşulları hem de emeğin özneleri olarak, Marx'ın üçlü sınıflandırmasına (emek, emek aletleri, hammaddeler) kolayca uydurulamayacak bir emek sürecinin "öğeleri" kategorisi verir. Benton'ın burada ifade etmeye çalıştığı çiftçilik, balıkçılık gibi diğer ekolojik düzenleyici emek süreçlerinin "üretken, dönüştürücü emek süreçlerinden bütünüyle farklı bir niteliksel yapıya" sahip olduğudur (Burkett, 2004: 51). Yani Marx üretken ve dönüştürücü emeğin rolünü abartmıştır.

Benton, Marx'ın kullanım değeri üreten yararlı emeğin doğayla kurduğu fizyolojik ilişkiye dayalı emek sürecine yeterince yer vermediği eleştirisine kendi ekolojik Marksizm yorumunda merkezi bir yer vermiştir. Ona göre Marx'ın bu bağlamda emek süreci analizinde yeterince kavramsallaştırmadığı ya da hesaba katmadığı **birinci sorun** hem emek araçlarının hem de hammaddelerin maddi doğalarının, insan amaçlarına göre kullanılabilmelerine ve dönüştürülebilmelerine getirdiği sınırlardır. Bu sınırların tanınması etkili bir pratiğin önkoşuludur. **İkinci sorun** ise hammaddelerin ve emek araçlarının dolaysız kaynağı önceki emek süreçleri olmasına karşın, dolaylı olarak bütün bunların kaynağının doğadan edinilmesi, bu nedenle özgül üretim süreçlerinin kalıcılığının sadece yardımcı üretim süreçlerine değil, aynı zamanda doğanın temellük edilmesine de bağlı olduğunun yeterince dikkate alınmamasıdır. **Üçüncü sorun** ise Marx'ın emek faaliyetini, sadece emekçinin bedenindeki emek gücünün tüketimi olarak görmesi ve klasik politik ekonomi geleneğini izleyerek emekçinin üretim ve yeniden üretim süreçlerini onun tüketim araçlarına indirgeyen yaklaşımı benimsemesidir. Bu yaklaşım, feminist eleştirinin ortaya koyduğu gibi kapitalist ekonomik ilişki alanlarının dışında gerçekleştirilen belli emek süreçlerinin (karşılığı ödenmeyen kadın emeği, duygulanımsal emek vb.) dikkate alınmaması sonucunu doğurmuştur. Marx'ın işgücünün biyolojik yeniden üretimini de içeren toplumsal yeniden üretim süreçlerini örtük olarak üretici süreçlere tabi kılması "doğal sınırları" tanıma konusunda gösterdiği o genel, Malthus-karşıtı isteksizliğini tanımlamaktadır. Benton'ın ileri sürdüğü **dördüncü sorun** ise üretim pratiklerinin bağlamsal koşullara bağlılığı eyleyenlerin hesaplarında pek bir yer tutmasa da bu pratiklerin, en az ilk temellük, eko-düzenleme ve insanın üremesi kadar, bağlamsal koşullara bağımlı olduğunu görmemesidir. Marx, bu koşulların kimilerinin doğal olarak verilmiş olduğunu (jeolojik, coğrafik ve bilimsel koşullar), fabrikalar ve yollar gibi kimilerinin de geçmişteki emeğin ürünü olduğunu kabul etmesine karşın aynı zamanda onları "üretim araçları" kategorisine dahil ederek önemlerini kavrayamadığını göstermiştir. Marx, bu koşulları emekçinin faaliyetinin ilericileri olarak görmüş ve emek süreci analizinde dikkate almamıştır. Bunlar tanım gereği emek sürecine hiç girmezler. **Son olarak**, Marx'ın amaçlı ya da "işlevsel" sınıflandırması emek sürecindeki unsurları, insanlığın amaçlarına ulaşmak için işledikleri ya da yararlandıkları

özelliklerine göre ayırması, ancak emek sürecinin amaçlanmayan sonuçlarını dikkate almamasıdır.

Benton'ın Marx'ın emek süreci çözümlemesine getirdiği bu eleştirel yorumlar, Grundmann (1989) ve Burkett (2004) tarafından yanıtlanmıştır. Grundmann'a (1989: 108) göre Benton eko-düzenleyici pratiklere dair bir ayrıntıyı gözden kaçırmaktadır. Buradaki düzenleyici aktiviteler de dönüştürücüdür. Zira işlenmiş bir arazi el değmemiş doğadan farklıdır. İnsanın dönüştürücü müdahalesi olmadan doğa size bir şey vermez. Burkett (2004: 56) ise Grundmann'a bu konuda bir yere kadar hak vermekle birlikte Marx'ın ekolojik düzenleyici üretimde doğal koşullar ve süreçlerin özel rolünü resmen tahlil etmiş olduğunu kavramadığı için sorunlu olduğunu söylemiştir. Nitekim Marx *Kapital*'in I. Cildinin "Emek Süreci ve Artık Değer Üretim Süreci" başlıklı 7. Bölümünde tarım, hayvan yetiştiriciliği ve sanayide kimyasal ve biyolojik süreçler için gerekli koşulların hazırlanması gibi ekolojik olarak düzenlenmiş pratikleri insan emeğinin örnekleri olarak açıklamıştır. Ancak Benton, doğanın değerini savunmak adına söz konusu eko-düzenleyici emeği, Marx'ın tanımladığı evrensel emek sürecinden ayrı özgül bir tarih ötesi emek süreci olarak tanımlamakta ısrar etmekte ve bu temelde Marksizmi yeniden inşa etmek gerektiğini savunmaktadır. Burkett'e (2004: 57) göre Benton'ın ekolojik düzenleyici eleştirisi Marx'ın üretim sürecini emek süreciyle özdeşleştirdiği ön kabulüne dayanmaktadır. Benton'a getirdiği eleştiride Grundmann da aynı ön kabulü benimsemiştir. Oysa, Marx, emek sürecini, kullanım değerleri üretmek için yapılan insan eylemi, insanla doğa arasındaki madde alışverişini etkilemenin zorunlu koşulu ve doğa ile insan arasındaki metabolik etkileşimin evrensel koşulu olarak nitelemektedir. Buna karşılık üretim süreci *Kapital*'de emek sürecinden farklı olarak ekolojik düzenleyici üretim örnekleri verilerek açıklanmıştır:

İçerisinde madencilik, avcılık, balıkçılık ve tarım gibi (yalnızca bakir toprağın tarıma hazırlanması yönünden) doğrudan doğa tarafından sağlanan emek malzemesi bulunan istihraç sanayisi dışında, sanayinin bütün kolları, emeğin süzgecinden geçmiş olan nesnelere, daha önce emeğin ürünleri olan hammaddeler üzerinde çalışırlar. Tarımda tohum böyledir. Doğanın ürünleri olarak görmeye alışkın olduğumuz hayvanlar ve bitkiler, bugünkü biçimlerinde yalnızca, diyelim geçen yılın ürünleri değil, insanın denetimi altında ve onun emeği aracılığı ile, kuşaklar boyu süren tedrici bir dönüşümün sonucudur (Marx, 1997a: 184).

Burkett (2004: 53), Benton'ın Marx'ın emek süreci çözümlemesinde bağlamsal koşulları "üretim araçları" kategorisinde gördüğü için önemlerini kavrayamadığı ve bunları emekçinin faaliyetinin ileticileri olarak gördüğü yönündeki eleştirisinin *Kapital*'deki ifadenin eksik ve yanıltıcı aktarımından kaynaklandığını vurgulamıştır. Marx, *Kapital*'de yeryüzünün işçinin ayakta duracağı (Marx burada Latince *locus standi* ifadesini kullanmaktadır) ve işi gerçekleştireceği yer olarak amaçlı insan etkinliğine tabi dar anlamda üretim aracı değil *evrensel emek aracı* olduğunu söylemiştir. Evrensel emek aracı kategorisi, sadece toprağı değil, aynı şekilde insan emeğini doğrudan iletmemekle birlikte emek süreci için zorunlu olan bütün doğal koşulları kapsamaktadır, bunlara daha önceki bir işin sonucu olan ışıklar, kanallar, yollar da dahildir (Marx, 1997a: 183).

Benton (1989: 76), Marx'ın artık değer üretiminin temelini oluşturan emek süreci çözümlemesinin doğal sınırları ve doğanın katkısını dikkate almıyan boyutlarının klasik politik ekonominin perspektifini tümüyle benimsemesinden kaynaklandığını ileri sürmüştür. Oysa Marx, doğanın zenginlik üretimine katkısını yadsınamamıştır. Marx'a göre insanın doğadaki varlığı için zorunlu koşul, bütün toplum biçimlerinden bağımsız olarak, yararlı emeğin insan ile doğa arasında madde alışverişi ile kullanım değeri yaratmasıdır:

Kullanım-değerleri, ceket, keten bezi vb., yani metallerin madde olarak varlıkları, iki ögenin birleşmesinden oluşur: madde ve emek. Bunlar üzerinde harcanan yararlı emeği kaldırırsak, geriye, insanın yardımı olmaksızın doğa tarafından konmuş olan maddi tortu kalır. İnsan, ancak tıpkı doğanın yaptığı gibi iş görür, yani maddenin biçimini değiştirir. Ne var ki, bu biçim değiştirme işinde doğal güçler kendisine durmadan yardım eder. Öyleyse görüyoruz ki, emek, maddi servetin, ürettiği kullanım-değerlerinin tek kaynağı değildir. William Petty'nin dediği gibi, maddi servetin babası emek, anası da topraktır (Marx, 1997a: 55).

Ancak Marx'a (1997a: 187) göre emek sürecinin bu evrensel özelliği, üretimin içinde gerçekleştiği koşullar hakkında bir şey söylemez: *"Çorbayı tadarak nasıl ki yulağı kimin yetiştirdiğini bilemezsek, bu basit süreç ile de onun hangi toplumsal koşullar altında yer aldığını kestiremeyiz; belki köle sahibinin zalim kamçısı, ya da kapitalistin kuşuklu bakışları altında, belki Cincinnatus ufacık tarlasını sürerken, belki de vahşi insan taşla yabanıl hayvanları avlarken olmuştur."*

Marx, üretim araçlarının özel mülkiyeti ve emeğin metalaşması temelinde değişim değerine odaklanan kapitalizmin eleştirel analizinin, genel olarak üretim düzeyinde gerçekleşemeyeceğinin farkındadır. Kapitalizm, yeni gereksinimler yaratarak kullanım değerlerinin kapsamını hem nitel hem nicel olarak artırmıştır. Ancak kullanım değeri üretmek meta üretiminde kendisi için istenen bir şey değildir. Kapitalistler kullanım değerlerini "salt değişim-değerinin maddi özü ve taşıyıcısı oldukları için ve sürece üretirler" (Marx, 1997a: 188).

Ancak *Kapital*'in I. Cildindeki soyut emek süreci ve değer çözümlemesinden, sermayenin somut görünümünü çözümlemeye giriştiği III. Cildine geçildiğinde, Marx toprak rantı ile ilgili tartışmada tarım üretimi için doğanın koşullarının ve eko-düzenleyici süreçlerin önemini altını çizmiştir. Burkett'in (2004: 61-62) aktardığı gibi, örneğin, tarımsal yatırımın üretkenliğini tahlil ederken, Marx, bunun tarımın özel koşulları nedeniyle sadece toplumsal değil doğal bir konu olduğunu vurgulamıştır. Bu çerçevede tarımdaki üretim artışının toprağın doğal gücündeki azalmayı ancak telafi edebileceğini ya da telafi bile edemeyeceğini vurgulamış, farklılık rantını tartışmaya açmaya hazırlanırken, toprak kimyası, iklim ve toprağın konumunun eşit miktarda sermaye uygulanan farklı topraklarda farklı getiri düzeyinin nedeni olduğunu vurgulamıştır. Bu çerçevede bu öğeleri rantı mümkün kılan doğal koşul olarak tartışmıştır. Burkett, (2004: 61) Benton'ın Marx'ın rant analizine hiç değinmemesini manidar bulmuştur. Belli ki Benton, politik ekonominin kategorileri üzerine bir tartışmayı kendi amaçları bakımından uygun bulmamıştır.

Marx, insan doğa yabancılaşması da dahil olmak üzere, her türden yabancılaşma ve sömürünün ortadan kaldırılmasını sağlayacak tarihsel hareketin başarısını, bir yandan bu sömürü ve yabancılaşmanın nedeni olan ama aynı zamanda yarattığı dinamiklerle insanın



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

özgürleşmesinin koşullarını üreten kapitalizmin hareket yasalarının kavranmasında görmüştür. Bu çerçevede kapitalizmin temelini oluşturan artık değer üretiminin koşullarını araştırmıştır. Bu nedenle emek süreci çözümlemesinden hareketle artık değer üretimini açıklamıştır. Benton'ın Marx'ın emek süreci çözümlemesine dönük itirazları, artık değer kuramının da yadsınması anlamına gelmektedir. Sözelimi, Marx'ın değer bileşeni olarak tartıştığı değişmeyen sermaye kategorisi, doğanın katkısını doğru yansıtmadığı için emek değer kuramı geçersiz olacaktır. Benton (1989: 77) analizini bu yönde geliştirmemiş, yukarıda değinildiği gibi, sadece Marx'ın önemli değişiklikler getirerek de olsa klasik politik ekonomideki öncüllerinden devraldığı emek-değer kuramının, doğal kıtlığı ya hiç hesaba katmadığını ya da sadece ekonominin iç, toplumsal-ilişkisel yapısı içindeki yer değiştirmiş tezahürü biçiminde kattığı eleştirisini getirmiştir.

Ekolojist çevrelerde emek değer kuramının ima ettiği içerik konusunda ciddi bir kafa karışıklığı olduğunu söylemek mümkündür. Birinci kafa karışıklığı nitel değer ile nicel objektif değer birbiri yerine kullanılmasıdır. Örneğin Kovel (2005: 108), Marx'ın değer kuramına "içkin değer" adı altında bir değer biçimi eklemeyi önermiştir. Bunu, "araçsal bir değer değil", "ancak taraflı bir değer" olarak tanımlamıştır. Ona göre bu değer "canlının yaşamın çekirdeğinden, doğanın ekosistemik akışına tamamen katılmadığımız ve kendimizi toplumsal ilişkilerin olduğu gibi doğal ilişkilerin de topluluğu kılmadığımız sürece tamamen kendimiz olamayacağımızın farkındalığından hareket eden bir değer"dir. Bu tanımın maddi temeller üzerinde yükseldiği söylenemese de soyut ve ahlaki bir değer tanımından çıkma çabasının bir ürünüdür.

Değer kuramı konusundaki ikinci karışıklık değer bugünkü ve geçmiş emeğin ürünü olarak tanımlanmasının doğanın katkısını göz ardı etmek olarak görülmesidir. Bu durum değer kuramının işlevinin yanlış anlaşılmasından kaynaklanmaktadır. Kullanım değeri üreten *genel olarak üretim* düzeyinde, doğa maddi zenginliğin üretimine katılmaktadır. Ancak bu, soyut emeğin yarattığı değişim değeri artışıyla eş anlamlı değildir. Marx, bilimsel politik ekonominin gelişiminde büyük önem atfettiği Fransız Fizyokratların artık değeri doğanın armağanı olarak görmelerini eleştirse de bu kavrayışın artık değer kaynağını dolaşım alanından maddi üretim alanına taşımış olmaları nedeniyle büyük önem taşıdığına altını çizmiştir.

Son dönemde emek değer kuramının ekoloji körü olduğu saptamasından hareketle, bu kuramı doğanın değerini hesaba katacak şekilde revize etmeyi öneren bir dizi girişim ortaya çıkmıştır. Bu girişimlerdeki ortak yaklaşım, eko-düzenleyici süreçleri ve enerjiyi gölge fiyatlar yoluyla değer kuramına katmaktır¹⁰.

Foster & Burkett (2018) *Value Isn't Everything* başlıklı yazılarında, bu girişimlerin emek değer kuramını yanlış anladıklarını ve gölge fiyatlarla doğanın katkısını gösterme girişiminin amaçladığının aksine, kapitalizmi doğayı giderek artan ölçüde metalaştırma girişimlerine kuramsal bir gerekçe oluşturduğunu vurgulamışlardır. Foster & Burkett'e göre sürdürülebilir bir insani gelişme için doğanın değer sistemine dahil edilmesi değil, bizzat değer sisteminin ortadan kaldırılması gerekmektedir.

¹⁰ "Doğanın değeri"nin yanı sıra kadının görünmeyen emeğini de değer kuramına katmak için benzer bir yöntemi öneren girişimler konusunda bkz. Collins (2016).

Marx, emek değer kuramını kapitalizmin işleyişini açıklamak için geliştirmiştir. Özel mülkiyetin, çılgınca tüketimi körükleyen değişim değeri arayışının ortadan kalktığı komünist toplumda değer yasası da ortadan kalkacak, herkesten yeteneğine göre herkese ihtiyacı kadar ilkesi egemen olacaktır. Bu, aynı zamanda insan-doğa ilişkilerinde de radikal bir dönüşümle el ele gerçekleşecektir.

5. Prometheusçuluk: İlerleme, Doğa ve İnsan

Prometheusçuluk, Marksizme yönelik insanmerkezcilik eleştirisinin bir devamı niteliğindedir ve geniş anlamda tarihsel ilerlemede insan iradesinin rolünün abartılması anlamına gelmektedir. Yunan mitolojisinde ateşi Tanrılardan çalarak insanlığa bilgi ve uygarlığı taşıyan bu figürün, insan doğa ilişkileri bakımından anlamı, doğanın insan tarafından fethini meşrulaştırmasıdır. Marksizme yönelik Prometheusçuluk eleştirisini ilk olarak gündeme getiren Kolakowski (1978) “Marx’ın Prometheusçuluğunun tipik bir özelliğinin onun insan varlığının iktisadi koşullarına odaklanması ancak tür olarak biyolojik ve doğal koşullarına duyarsızlığı olduğunu savunmuş, bunun kanıtı olarak Marx’ın Malthus’un nüfus kuramına yönelik sert eleştirisini gündeme getirmiştir. Ünlü toplumbilimci Antony Giddens (1981) da Prometheusçuluk başlığı altında Marx’ın ilk dönem eserleri bir yana bırakıldığında sınıflı toplumun sömürücü insani toplumsal ilişkilerini dönüştürmeye gösterdiği ilginin, doğanın sömürsüne uzanmadığını ileri sürmüştür. Toplumsal ekolojist çevreden Clark bu eleştiride daha ileri gitmiş, “Marx’ın Prometheusçul... insanı doğada kendisini evinde hissetmeyen, yeryüzünü ekolojinin “hanesi” olarak görmeyen bir varlıktır. O, doğayı kendini gerçekleştirme arayışına boyun eğdirmesi gereken dizginlenemez bir ruhtur. Böyle bir varlık için doğanın güçleri... zapturapt altına alınmalıdır” demiştir (akt. Foster, 2001: 192). Bu eleştirilerin çoğunda postmodernizmin güçlü etkisinden söz edilebilir. Örneğin postmodernist yazarlardan Wade Sikorski “Marx ... çağımızın en sofuk makine aşıklarından biriydi” ifadesiyle eleştiri dozunu yükseltmiştir. Bu eleştiriler radikal ekolojistlerde doğrudan “basit yaşam”a geri dönüşü savunarak modernite ile bağların koparılmasına ve tarihte bir geriye sıçrayışın mümkün olduğuna dek varmıştır (Grundmann, 1991: 119). Benton da (1989: 58) Marx’ı Prometheusçulukla eleştirmiş ve bu bağlamda Malthus eleştirisindeki aşırılığı vurgulamıştır.

İlginç bir şekilde Marx’a yönelik Prometheusçuluk ithamı, Proudhon’un *Sefaletin Felsefesi* eserine yanıt olarak kaleme aldığı *Felsefenin Sefaleti*’ndeki Prometheus alegorisinin eleştirisine dayanmaktadır. Başka bir deyişle Marx, tuhaf bir şekilde, eleştiri konusu yaptığı Prometheus alegorisini benimsemekle suçlanmıştır. Proudhon, *Sefaletin Felsefesi*’nde bir yandan ilerlemeyi olumlarken diğer taraftan modern dünyada küçük mülk sahipliğinin altın çağını bulmayı amaçlayan tarihdışı bir yaklaşım benimsemiştir. Marx’ın (1992) modern toplumun küçük burjuvazinin perspektifinden eleştirisi olarak gördüğü bu eserde Proudhon, Prometheus örneğini insan etkinliğini sembolize etmek ve toplumu tanımlamak üzere kullanmıştır. Proudhon’a göre Prometheus bir tanrıdır ve “eskiden on günde ürettiği belli bir nesneyi bir günde üretmenin bir yolunu bulmak” üzere yola çıkmıştır. Proudhon efsane yüklü ve dinsel bir üslupla, Yaradılışın [Burada Kutsal Kitap’taki Tekvin bölümüne gönderme yapmaktadır, A.T.K.] ilk gününde “Prometheus’un doğanın rahminden çıktığını” ve çalışmaya başladığını, ikinci gün iş bölümünü keşfettiğini, üçüncü gün “makinelere icat ettiğini, şeylerin yeni kullanımlarını ve

doğada yeni güçler keşfettiğini”, anlatarak devam etmiştir. Marx, Proudhon’un toplumsal ilişkilerin gerçek tarihsel kökenlerini araştırmak yerine alegorik ve gizemli açıklamalara yönelmesinin, varolan ekonomik biçimlerin insanlık yararına işlemesini sağlayacak bir uyum arayışının sonucu olduğunu, bu yaklaşımın önünde sonunda statükoya hizmet edeceğini savunarak Proudhon’a sert eleştiriler yöneltmiştir (Foster, 2001: 186-189).

Burada Marx’ın Prometheusçuluğuna kanıt olarak gösterilen Malthus eleştirisinin ana hatlarını kısaca anımsatmak yararlı olacaktır. Bilindiği gibi Malthus, 1798 yılında yayımlandığı *Nüfus İlkesi Üzerine Deneme* (An Essay on the Principle of Population) adlı eserinde, toplumsal eşitsizliklerin ve yoksulluğun radikal toplumsal reform ve özel mülkiyetin ilgası gibi çözümlerle giderilebileceğini söyleyen Condorcet ve William Godwin gibi düşünörlere karşı, yoksulluğun nedeninin nüfus ve doğal kaynaklar arasındaki dengesizlik olduğunu savunmuş, aşırı nüfus sorununun çözümü için cinsellikten uzak durulmasını salık vermiştir. Ancak Malthus yoksulların bunu gerçekleştirecek erdemlerden yoksun olmaları nedeniyle pozitif kontrollerin daha yararlı olacağını savunmuştur. Bu pozitif kontroller, kıtlıklar, salgın hastalıklar ve doğal felaketlerdir. Malthus, gerici aristokrasi ve kilisenin sözcüsü bir din adamı olarak, toplumsal sorunlara sözde bilimsel bir temel kazandırarak burjuvazinin vicdanını aklamaya yarayan bir kuram oluşturmuştur. Malthus’un önerileri dudak uçuklatıcı derecede insanlık dışıdır. Örneğin devletin sıtmayı engellemek için yerleşim yerlerinin yakınındaki bataklıkları kurutmasına dahi doğanın pozitif nüfus kontrolüne engel olacağı gerekçesiyle karşı çıkmıştır. Günümüz ekolojist eleştirisinin Malthus’un bu sosyal Darwinist nüfus kuramının gerici niteliğine asla değinmeden doğal sınırları vurgulamak adına bu kuramı savunmalarını “ekolojik muhafazakârlık” gibi yansız akademik terimlerle ifade etmek yetersiz olacaktır.¹¹ Marx, Malthus’un nüfus kuramının ne kuramsal ne de ampirik olarak geçerli olmadığını, başta ilkel tarım varsayımı olmak üzere bir dizi *apriori* kabule dayandığını, Malthus’un esas kaygısının toplumsal eşitsizliği meşrulaştırmak olduğunu söylemiştir (Marx & Engels, 1977). Bu nedenle Engels ile birlikte kaleme aldığı *Komünist Manifesto*’da tarımda ve sanayide üretici güçlerin gelişmesinin altını çizerek, kıtlık savına yaslanan bu gerici nüfus kuramının ideolojik etkisini kırmaya çalışmıştır (Foster, 2004: 133). Marx’ın karşı çıktığı bu burjuva mantığı iken buradan yola çıkılarak sosyalistler tarafından dahi Marx, doğayı sınırsızca tüketilen bir kaynak olarak görmekle ve böylelikle kaba teknolojist bir anlayışa sahip olmakla eleştirilebilmektedir. Örneğin Benton (1989: 56) ekolojist çevrelere hakim olan Malthusçu hayaleti “epistemik muhafazakarlık” kavramıyla geçiştirerek, Marx’ın Malthus’taki doğal sınırlar vurgusunu görmediğini ileri sürebilmiştir. Burkett (1998) Benton’ın bu yaklaşımını yeni Malthusçu Marksizm adını vererek katı bir şekilde eleştirmiştir.

Benton’a göre Marx’ta üretim güçlerinin gelişmesi ile insanın özgürleşmesi arasında doğrudan bir ilişki söz konusudur. Bu bakış açısı, *Komünist Manifesto*’da üretici güçler eliyle doğa üzerinde egemenliğin göklere çıkarılmasından ve *Kapital*’deki sorunlu emek süreci tartışmasından çıkarsanabilir. Öte yandan Benton, klasik Marksizmin “üretimci”, “Prometheusçu” bir tarihsel bakış açısına sahip olduğu ve ekolojik körlükten kurtulamadığı yolundaki kendi iddiasına Marx ve Engels’in yazılarından kimi rezervler de bulunabileceğini de kabul etmiştir. Bu bağlamda verdiği örneklerden birisi *Kapital*’in 3. Cildinde genellikle Prometheusçuluk olarak itham edilen şu paragraftır: “İnsanın gelişimi ile birlikte fiziksel zorunluluk alanı da isteklerin sonucu olarak, genişler. Ancak, bu istekleri karşılayacak olan

¹¹ Ayrıca bkz. Foster (2002: 147).



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

üretim güçleri de buna paralel olarak artar. Bu alanda özgürlük, sadece toplumsallaşan insanda bulunabilir. Bir araya gelen üreticiler doğayla ilişkilerini düzenleyebilir ve kör ve bilinmeyen bir güç olarak doğa tarafından yönetilmek yerine onu kendi ortak kontrolleri altına alabilirler.”¹² Benton’a göre (1989: 113-114) bu pasaj doğayı ortak kontrol altına almak olarak değil de “doğayla değiş tokuş yapmak” olarak yorumlandığında buradaki ilişki, doğanın kendi amaçlı yapısı içinde ekolojik anlamda kendi kendini düzenleyici süreçlerin işlediği bir doğa-insan ilişkisi düşüncesiyle uyumludur.

Benton (1989: 113) Engels’in geçmişte akademik Marksist çevrelerde pozitivist ve bilimci olarak görülüp eleştirilen ancak son yıllarda yeniden keşfedilen *Doğanın Diyalektiği*’nde yaptığı aşağıdaki vurguyu da zikretmektedir:

Kısacası, hayvan dış doğadan yalnızca yararlanır ve salt varlığı ile onda değişiklikler meydana getirir; insan onda değişiklikler meydana getirerek, amaçlarına yarar duruma sokar, ona egemen olur. İnsanın öteki hayvanlardan son ve temel farkı budur, bu farkı meydana getiren de gene emektir. Bununla birlikte, doğa üzerinde kazandığımız zaferlerden dolayı kendimizi, pek fazla övmeyelim. Böyle her zafer için doğa bizden öcünü alır. Her zaferin beklediğimiz sonuçları ilk planda sağladığı doğrudur, ama ikinci ve üçüncü planda da büyük çoğunlukla ilk sonuçları ortadan kaldıran, bambaşka, önceden görülmemeyen etkileri vardır. Mezopotamya, Yunanistan, Küçük Asya ve başka yerlerde işlenecek toprak elde etmek için ormanları yok eden insanlar, ormanlarla birlikte nem koruyan ve biriktiren merkezlerin ellerinden gittiğini, bu ülkelerin şimdiki çölleşmiş durumuna zemin hazırladıklarını akıllarına hiç getirmiyorlardı... İşte böylece her adımda anımsıyoruz ki, hiç bir zaman, başka topluluğa egemen olan bir fatih, doğa dışında bulunan bir kişi gibi, doğaya egemen değiliz; tersine, etimiz, kanımız ve beynimizle ondan bir parçayız, onun tam ortasındayız, onun üzerinde kurduğumuz bütün egemenlik, başka bütün yaratıklardan önce onun yasalarını tanıma ve doğru olarak uygulayabilme üstünlüğüne sahip olmamızdan öte gitmez (Engels, 1977: 228-229).

Benton, bu alıntılara dayanarak Marx ve Engels’in üretimci bakış açısından koştuklarını ve doğa üzerinde fetihçi tutumdan uzak olduklarını kabul etmiştir. Ona göre bu alıntılar Marx ve Engels’in insanın toplumsal faaliyetlerinin doğal koşullara ve sınırlara tarihi bir zorunlulukla bağlı olduğunu kabul ettiklerini göstermektedir. Hatta Marx’ın *Kapital*’in 3. Cildinde yer alan yukarıdaki ifadelerinde “düzenleyici yasa”dan söz ederken ekolojik sürdürülebilirliği savunduğu görülmektedir. Bu perspektif Marx’ın ilk dönem yazılarındaki perspektifle uyumludur. Ancak Benton, bir bütün olarak Marksizmin doğal sınırları tanımada sınıfta kaldığında ısrar etmiştir.

Foster ve Burkett gibi Marksistler ise Marx’ta insan ve doğa arasındaki ilişkinin diyalektik niteliği üzerinde durmuş, insanın ve toplumların tarihteki ilerletici faaliyetlerinin doğayı gözden çıkardığı eleştirisine karşı çıkmışlardır. Onlara göre Marx, insan iradesinin rolü ve insanın/toplumun tarihsel olarak dönüştürücü rolüne vurgu yaparken, amacı hem burjuva ideolojisine hem de dini ideolojiye karşı mücadele vermektir. Bu durum, tıpkı Malthus eleştirisinde olduğu gibi görmezden gelinmektedir. Bu bağlamda Marx ve Engels’in *Komünist*

¹²Ayrıca bkz. Marx (1997b: 720).



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Manifesto'nun özgün bağlamından koparılan birkaç cümleye dayanarak doğa üzerinde tahakkümcü bir perspektife sahip olduklarını ileri sürmek yanlıştır.¹³ Foster'a göre Marx'ın metabolizma kavramı sürdürülebilirliği tartışmayı olanaklı kılan bir kavramdır. Marx, kapitalist üretim biçiminde doğal kaynakların kirlenmesinin ancak üretimi durduracak boyuta vardığında dikkate alınacağını önceden sezmiştir. Özellikle sanayinin yarattığı kirlenmeyi, 4,5 milyon insanın yaşadığı Londra'da lağım suları ile kirlenen Thames nehrinin geri dönülemez bir kirlenme içinde olduğunu vurgulamıştır. Ayrıca insani atıkların dönüştürülerek doğaya kazandırılması gerektiğinden de bahsetmiştir. Marx'ın yazılarında ormanların tahrip edilmesinden, doğal kaynakların tüketilmesinden de sıkça bahsedilmektedir. Foster (1999: 382-386) bu bağlamda Marx'ın *Kapital*'in II. Cildindeki ormancılıkla ilgili ayrıntılı tartışmasına ve buradaki "Tarımın ve sanayinin gelişmesi, genellikle ormanların öylesine hızla yok edilmesine yol açmıştır ki, bunların korunması ve yeniden yetiştirilmesi için yapılan her şey pek önemsiz kalmaktadır" ifadesine dikkat çekmiştir.

Marx'ın ekolojist çevrelerce sürdürülebilirliğin karşısında konumlandırılmasının en önemli gerekçelerinden biri de onun kapitalist gelişmenin kıtlık sorununa son verecek bir dinamığe sahip olduğuna ve kaynakların sınırsız olduğuna inandığı iddiasıdır. Alec Nove (1987) bu iddiayı büyük bir özgüvenle dillendirmiştir. Marx'a atfedilen bu bolluk beklentisi ütöpik olmakla eleştirilmiştir. Perelman, (1993) 1860'lardaki büyük pamuk kıtlığının sonuçlarını görene kadar Marx'ın kıtlık sorunsalını dikkate almadığını, hatta tarımdaki üretkenlik artışlarının sanayiden daha fazla olduğuna inandığını ileri sürmüştür. Buna karşılık Foster (1999) Marx'ta kapitalizmin bolluk ortamı yaratacağına ilişkin bir vurgu olmadığına, aksine kapitalist tarımın sürdürülemezliğini tekrar tekrar vurguladığına işaret etmiştir. Foster'ın (1999: 386) aktardığı gibi Marx bir mektubunda "tarım, ...kendiliğinden ilerlediğinde ve bilinçli olarak kontrol edilmediğinde, ...arkasında çöller bırakır" ifadesini kullanmıştır. Yukarıda değinildiği gibi Marx [ve Engels] kapitalist bilimsel tarım yöntemlerinin yıkıcı sonuçları ile yakından ilgilenmiştir. Marx'ın eserlerindeki bu vurgular genel kuramsal çerçevesi ışığında değerlendirildiğinde ortaya koyduğu vizyonun insanın yabancılaşmadan ve sömürüden kurtulduğu bir dünyada, doğanın yetkin bir bilgisi temelinde insanın varoluş koşulları ile doğa arasında gerçek bir uyuma dayandığı söylenebilir. Marx, *Kapital*'in 3. cildinde adeta "Doğa bize atalarımızdan miras kalmadı onu çocuklarımızdan ödünç aldık" diyen Amerikan yerli atasözünü tekrarlamıştır:

Toplumun daha yüksek bir iktisadi biçimi açısından, tek tek bireylerce, yeryüzünün özel sahipliği, bir adamın ötekine özel sahipliği kadar saçma görünecektir. Bütün bir toplum, bir ulus bile, ya da hatta hepsi bir arada var olan toplumların tümü birden bile yeryüzünün sahibi değillerdir. Bunlar onun yalnızca *zilyedleri*, yararlanma hakkı

¹³ *Komünist Manifesto*'da ekolojist eleştirilere konu olan bir başka pasaj şudur; "Burjuvazi, kırsal, kent in egemenliğine soktu. Çok büyük kentler yarattı, kentsel nüfusu, kırsal kıyasla, büyük ölçüde artırdı ve böylece, nüfusun oldukça büyük bir kısmını kırsal yaşamın bölünüşünden kurtardı". Bu pasajdaki "kırsal yaşamının bölünüşü" ifadesi, Marx ve Engels'in orijinal Almanca metinde kullandığı *idiotismus*'un (İngilizce çeviride *idiocy*) yanlış çevrilmesinden kaynaklanmaktadır. Klasik eğitim almış olan Marx, bu sözcüğün antik Yunancada kamusal hayattan uzaklaştırılmış yurttaş anlamına gelen *idiotes* sözcüğünden geldiğini bilmektedir ve burada kırsal ve kent iş bölümünün derinleşmesinin yol açtığı kırsal izolasyonun sonucu olan entelektüel dar görüşlülüğü ifade etmektedir (Foster, 2001: 184). Bizzat bu çevirinin yarattığı sorunlara odaklanan ilginç bir çalışma için bkz. Bayrak & Erençin (2020).

sahipleridir ve *boni patres familias* (ailenin büyük babası) gibi onu gelecek kuşaklara, ilerlemiş bir durumda devretmeleri gerekir (Marx, 1997b: 682).

6. Sonuç

Bu çalışmada bir dizi tartışmalı tema üzerinden özellikle Foster ve Benton'un birbirinden farklı ekolojik sosyalist yaklaşımlarını nasıl temellendirdikleri gösterilmeye çalışılmıştır. Benton, ekolojiyi sosyalizmin gündemine taşımak için Marksizmin kuramsal çerçevesini özellikle gençlik dönemi yazılarına dayanarak ekolojik bir süzgeçten geçirmeyi önerirken Foster, Burkett ile birlikte ekolojik perspektife dayalı bir Marksizm okuması yaparak, ekolojinin Marksizmin ayrılmaz bir bileşeni olduğunu vurgulamaktadır. Foster'a göre ekolojist literatürün, Marksizme dönük eleştirilerinde Soğuk Savaş ikliminin eseri olan anti-Sovyetik reflekslerin büyük etkisi vardır¹⁴ ve Marksizmin Sovyetler Birliği'nin "çevre kusurları" ile özdeşleştirilmesi doğru değildir. Çünkü özellikle 1990'larda Marksizme yöneltilen eleştiri yağmurunun da reddedilemez derecede "ideolojik içeriği"nin bulunduğu yadsınamaz. Foster'ın gayesi bu eleştirilere karşı Marksizmin ekolojik özünü ortaya koymak, bu mirasın değerlendirilmesinin sağlayacağı yararı anlatmaktır.

Benton'un eleştirilerinde en çok öne çıkan hususun Marx'ın ekolojik sorunlara duyarlı bir toplumun oluşturulmasını devrimden sonra gerçekleştirilebilecek bir hedef olarak ötelemesi ve daha çok ekolojik sorunları saptamakla ve bunların nedenlerini ortaya koymakla yetinmesi olduğu söylenebilir. Bu eleştiri Marksizmin ekolojik sosyalist bir toplum tasarısı olmadığı şeklinde anlaşılmalıya müsaittir. Marx'ta ekolojik sosyalist bir felsefi ve politik bir temel arayanlar Benton örneğinde olduğu gibi onun ilk dönem eserlerindeki felsefi yaklaşımlarını öne çıkarmış, buradaki yaklaşımın olgunluk dönemindeki politik ekonomi incelemelerinde ortadan kalktığını ileri sürmüşlerdir. Bu iddia büyük ölçüde Marx'ın temel sorunsalının eksik kavranmasından kaynaklanmaktadır. *Kapital*'de kapitalizmin kendi krizini bağrında büyüttüğü sermaye birikim sürecinin aynı zamanda bir ekolojik krizi de ortaya çıkardığını sıklıkla vurgulamıştır (Foster, 2008). Marx'ın teknolojiyi kutsayan, toplumların çevresel felaketler pahasına ilerlemesini olumlayan bir tutum izlemediği *Kapital*'de ve diğer eserlerindeki birçok pasajda açıkça görülebilir. Marx'ın toplumların kurtuluşunun doğayla yabancılaşmaya, metabolik yarılmaya, doğayı şeyleştirmeye son vermeden mümkün olamayacağına dair sayısız vurgusu vardır. Ne var ki Marx'tan kapitalist toplumda çevre sorunlarına çözüm önermesini bekleyenlerin en büyük yanılgısı Marx'ta çağdaş bir "çevrecilik" aramalarıdır. Ayrıca sanayileşmiş toplumların entelektüellerinin dünyanın geri kalanına yüzünü çevirip eko-merkezci bir toplumun kurulması çağrısı yapmasının, Batı-merkezci bir tutum olduğu ve kapitalizmin eşitsiz gelişimini göz ardı ettikleri söylenebilir. Dahası Benton örneğinde olduğu gibi Marx ve doğa ilişkisine dair eleştirel bir pozisyonu benimseyen yazarların, bütünlüklü bir kuramsal model arayışına girmek yerine ekolojizmi bir ahlaki değer olarak savunma noktasına sürüklendikleri görülmektedir.

Marx'ın gerek ilk dönem gerekse olgunluk dönemi çalışmalarına bakıldığında ekolojist bir perspektifin ahlaki bir temelde değil bütünsel bir tarih ve toplum kuramı içinde savunulmasına

¹⁴ Bu konuda yararlı bir tartışma için bkz. Wallis (2004).



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştiri Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

sağlam bir zemin sağladıklarını görmek olanaklıdır. Marx, bütün eserlerinde insan-doğa ilişkisini bütünsel ve diyalektik olarak kurmuştur. Ona göre insan, varoluşunu sürdürmek için doğadan yararlanmaktan vazgeçemez. Ancak bu, insanın kendisinin de parçası olduğu doğayı keyfince tahrip edecek bir efendi olduğu anlamına gelmez. Marx, doğayı ahlaki bir temelde değil, insan onun bir parçası olduğu için benimser, onunla arasındaki yabancılaşmayı aşmaya çalışır. Öte yandan bu yazıda tartışma konusu yapılan yazarların vurguları ve eleştirileri Marx'ın bütün eserlerini ekolojik bir perspektifle okumaya imkân verdiği için önemlidir.

Kaynakça

- Altvater, E. (1993). *The Future of the Market*. London: Verso.
- Angus, I. (2018). *Marx and Metabolism: Lost in Translation?*. <https://climateandcapitalism.com/2018/05/01/marx-and-metabolism-lost-in-translation/>
- Bayrak, M. B. & Erençin, A. (2020). Komünist Manifesto'daki 'the Idiocy of Rural Life' İfadesinin Anlamı Üzerine: Kır Hayatının 'Aptallığı' mı 'Yalıtılmışlığı' mı?. *Mülkiye Dergisi*, 44(2), 239-259.
- Benton, T. (1989). Marxism and Natural Limits: An Ecological Critique and Reconstruction. *New Left Review*, 178, 51-86. [Türkçesi "Marksizm ve Doğal Sınırlar: Ekolojik Bir Eleştiri ve Yeniden Yapılandırma". Demirer, G. N., M. Duran & G. Özgür (Ed.), *Marksizm ve Ekoloji* (82-121). Ankara: Öteki Yayınları, 1994]
- Benton, T. (1992). Ecology, Socialism and Nature: A Reply to Reiner Grundmann. *New Left Review*, 194, 55-74.
- Benton, T. (2002). Beyond Left and Right? Ecological Politics, Capitalism and Modernity. *The Political Quarterly*, 68(B), 34-46.
- Burkett, P. (1997). Nature in Marx Reconsidered. *Organization and Environment*, 10(2), 164-183.
- Burkett, P. (1998). A Critique of Neo-Malthusian Marxism: Society, Nature and Population. *Historical Materialism*, 2, 118-142.
- Burkett, P. (2004). *Marx ve Doğa: Al Yeşil Bir Perspektif*. Ercüment Özkaya (Çev.), Ankara: Epos Yayınları.
- Clark, J. (1989). Marx's Inorganic Body. *Environmental Ethics*, 11, 243-258.
- Clark, J. (2001). Marx's Natures: A Reply to Foster and Burkett. *Organization & Environment*, 14(4), 432-442.
- Collins, J. L. (2016). Expanding The Labor Theory of Value. *Dialectical Anthropology*, 40(2), 103-123.
- Çoban, A. (2002). Çevreciliğin İdeolojik Unsurlarının Eklemlenmesi. *SBF Dergisi*, 57(3), 4-28.
- Déleage, J. P. (2000). Ekonomi Politiğin Eko-Marksist Eleştirisi. G. N. Demirer, M. Duran & G. Özgür (Ed.), *Marksizm ve Ekoloji* (61-82). Ankara: Öteki Yayınları.



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

- Demirer, G. N., Duran M. & Torunoğlu, E. (2000). Marksist Ekoloji Anlayışı Üzerine. G. N. Demirer, M. Duran & G. Özgür (Ed.), *Marksizm ve Ekoloji* (166-194). Ankara: Öteki Yayınları.
- Dobson, A. (1990). *Green Political Thought*. London: Routledge.
- Eckersley, R. (1992). *Environmentalism and Political Theory*. New York: State University of New York Press.
- Eckersley, R. (1996). Socialism and Ecocentrism: Toward a New Synthesis. Benton, T. (Ed.), *The Greening of Marxism* (272-299). London: Guilford Press.
- Engels, F. (1977). *Doğanın Diyalektiği*. Arif Gelen (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.
- Ferkiss, V. (1993). *Nature, Technology and Society*. New York: New York University Press.
- Foster, J. B. (1997). The Crisis of the Earth. *Organization and Environment*, 10(3), 278-295.
- Foster, J. B. (1999). Marx's Theory of Metabolic Rift: Classical Foundations For Environmental Sociology. *American Journal of Sociology*, 15(2), 366-405.
- Foster, J. B. (2001). *Marx'ın Ekolojisi: Materyalizm ve Doğa*. Ercüment Özkaya (Çev.), Ankara: Epos Yayınları.
- Foster, J. B. (2002). *Ecology Against Capitalism*. New York: Monthly Review Press
- Foster, J. B. (2008). Ecology and The Transition From Capitalism to Socialism. *Monthly Review*, 60(6).
- Foster, J. B. & Burkett, P. (2018). Value Isn't Everything. *Monthly Review*, November. <https://monthlyreview.org/2018/11/01/value-isnt-everything/>
- Fox, W. (1996). A Critical Overview of Environmental Ethics. *World Futures: The Journal of Global Education*, 46(1), 1-21.
- Giddens, A. (1981). *A Contemporary Critique of Historical Materialism*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Grundmann, R. (1991). The Ecological Challenge to Marxism. *New Left Review*, 1(187), 103-120.
- Hayward, T. (1997). Anthropocentrism: A Misunderstood Problem. *Environmental Values*, 6(1), 49-63.
- Hughes, J. (2000). *Ecology and Historical Materialism*. New York: Cambridge University Press
- Işıkara, B. G. (2020). Küçülme- Yeşil Büyüme İkiliğinin Ötesinde: Ekolojik Yıkım ve Kapitalizm. *Praksis*, 54, 95-119.
- Kolakowski, L. (1978) *Main Currents of Marxism*. New York: Oxford University Press,
- Kovel, J. (2005). Ekolojik Bir Marksizm Hakkında Düşünceler. *Praksis*, 13, 97-109.
- Lebowitz, M. (1992). *Beyond Capital*. London: Macmillan.
- Marx, K. (1992). *Felsefenin Sefaleti*. Ahmet Kardam (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

- Marx, K. (1997a). *Kapital*, Cilt 1. Alaaddin Bilgi (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.
- Marx, K. (1997b). *Kapital*, Cilt 3. Alaaddin Bilgi (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.
- Marx, K. (2013). *1844 Elyazmaları*. Murat Belge (Çev.), İstanbul: Birikim Yayınları.
- Marx, K. & Engels, F. (1976). *Nüfus Sorunu ve Malthus*. Oya Yaylalı (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.
- Marx, K. & Engels, F. (1993). *Komünist Manifesto ve Komünizmin İlkeleri*. M. Erdost (Çev.), Ankara: Sol Yayınları.
- Mayumi, K. (1991). Temporary Emancipation from the Land. *Ecological Economics*, 4(1), 35–56.
- Meadows, D. et al. (1972). *Limits to Growth*, New York: Universe Books.
- Nove, A. (1987). Socialism. J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (Ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, (Vol. 4) (398-407). New York: Stockton.
- O'Connor, J. (1998). *Natural Causes*. New York: Guilford.
- Parsons, H. (Ed.) (1977). *Marx and Engels on Ecology*. Westport, Conn.: Greenwood.
- Perelman, M. (1993). Marx and Resource Scarcity. *Capitalism, Nature, Socialism*, 4(2), 65-84.
- Scott, A. (1990). *Ideology and The New Social Movements*. London: Routledge.
- Skirbekk, G. (1996). Marksizm ve Ekoloji. G. N. Demirer, M. Duran & G. Özgür (Ed.), *Marksizm ve Ekoloji* (49-61). Ankara: Öteki Yayınları.
- Sunderlin, W. D. (2003). *Ideology, Social Theory and The Environment*, Boston: Rowman Press.
- Wallis, V. (2004). Technology, Ecology and Socialist Renewal, *Capitalism Nature Socialism*, 15, (2), 35-46.

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

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



Temel Kaymak, A. (2023). Ekolojist Eleştirisi Karşısında Ekolojik Marksizm: Olanaklar ve Ana Temalar Üzerine Tartışmalar. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1361-1390. Doi: 10.25295/fsecon.1261720

Ecological Marxism versus Ecologist Criticism: Debates on Possibilities and Major Themes

Açalya Temel Kaymak

Extended Abstract

The ecological movement, which started to show itself as an intellectual movement in the 1960s turned into an effective political ideology when European socialists brought ecological problems to the political agenda in the 1970s. In these years, with the rising ecological awareness and the conversion of the new left movements to ecologism by rejecting their Marxist roots, not only capitalist ones but also the Soviet Union's practices that caused environmental degradation began to be criticized. Many new left groups have linked these practices to the ecological blindness of Marxism and its optimistic approach to technological progress. In this intellectual milieu, efforts to build an ecological Marxism by staying within the theoretical framework of Marxism emerged.

Ecological movements have brought several criticisms to Marxism's view of the environment. The first of these is the claim that not only capitalism but also socialism accepts industrialism as a super-ideology. The second criticism is the problem of how people and what they produce and nature/environment can be separated from each other theoretically. The last subject of debate is about the "limits to growth" and it is emphasized that Marxism does not take into account the limits set by nature (Dobson, 1990: 166-172). In these criticisms, it is also argued that Marxism does not see the role of nature in creating value, postpones the solution of environmental problems to an ecological abundance of post-capitalist future, perceives nature as anthropocentric and sometimes even patriarchal, instrumentalizes nature and does not problematize the concept of sustainability (Burkett, 2004: 7-24).

Following Sunderlin (2003: 80-81) it can be argued that there are four main subclassifications of the class paradigm on the environment. These are eco-Marxism, eco-socialism, social ecology and political ecology. In this study, efforts to build an ecological Marxism based on Marx's theoretical framework are evaluated. In this context, two approaches stand out. Ted Benton who pioneered the first approach argues that Marx's writings on the relations between human social life and natural conditions are deeply ambivalent and often contradictory. For Benton, in some of his writings, Marx represents the crude modernist notion of human domination over nature. On the other hand, Marx's argument of human alienation from nature in his *1844 Manuscripts* can be taken as a point of departure to reconstruct Marxism on an ecological basis. The second approach represented by John Bellamy Foster and Paul Burkett, argues that Marx and Engels's writings, taken as a whole, have an ecological perspective. In this framework, it has been tried to make a comparison between these two approaches over four main titles that constitute the main debates on Marx and ecology relations. These are the concept of alienation/metabolic rift, anthropocentrism, labor process and value theory debates, and progressivism/Prometheanism critique.

The first title, the concept of alienation, is one of the main themes of Marx's early writings. Marx first addressed this theme, which he discussed in detail in the *1844 Manuscripts*, in the context of man's alienation from nature by private ownership of land, in his article *On the Jewish Question*, written in 1843. Based on this point of view, Marx developed the concept of "alienation of labor" and discussed the alienation of the worker from the product, the labor

process, and the human species which are the result of commodity production in the capitalist private property system, where labor is separated from the means of production. According to Marx, alienation occurs in the form of alienation of men, who are a species being, from their external nature as well as their inner nature as a phenomenon that prevents them from realizing their potential through labor. This alienated relation between the worker and his product is also his relation to the sensuous external world, to the objects of nature as a hostile alien world. For Marx, "nature is (1) his direct means of life, and (2) the material, the object, and the instrument of his life activity. Nature is man's inorganic body – nature, that is, insofar as it is not itself the human body. Man lives on nature – means that nature is his body, with which he must remain in continuous interchange if he is not to die (Marx, 2013: 80). Here, Marx does not discuss human-nature alienation only in the context of private ownership of land but also includes ecological degradation and its consequences on workers.

Although Benton (1989) bases these early works of Marx on the ecological Marxism he aims to reconstruct, he thinks that there is indecision about this issue in Marx's corpus. This indecision is partly because human being lives both in nature and against it. (Foster, 2001: 113-124) Foster, on the other hand, tried to establish an Ecological Marxism by approaching the relationship between Marx and nature from the opposite direction. According to him, there is a continuity, not a break, between Marx's early writings and his mature work. *In Capital*, he elaborated the theory of alienation with a new conceptual framework, applying it to the critical analysis of capitalist production. On the one hand, with the concept of "commodity fetishism", he pointed to the illusion created by the social division of labor and the relationship of the law of value with the objects they produce, the products appearing as a social relationship among themselves, and on the other hand, with the metabolic exchange/metabolic rift concepts he developed in the context of the human-nature relationship, he pointed to the ecological destruction created by capitalist development (Foster, 2001: 221). According to Foster (1999: 381), although Marx (2013: 80) applied to inorganic body metaphor in *1844 Manuscripts*, the concept of metabolism which he developed in his late period in explaining the human-nature relationship is a more functional theoretical tool.

Anthropocentrism is another of the most common criticisms leveled at Marxism by ecologists. Benton (1989), based on the assumption that Marxism is anthropocentric, argues that it is necessary to build an ecocentric ecological Marxism. According to Benton (1992: 67-68), Marx praised the dynamism of capitalism despite his hostility to capitalism. This results in the misconception that man can shape all natural processes according to his will (1992: 117-120). The answer to this came from Grundmann (1991: 112-113). Grundmann posed to Benton a series of questions that could only be answered from a humanist position. The first concerns whether the concerns of human beings about the future of nature are also anthropocentric. If so, what drawback does Benton see here? The second objection of Grundmann (1991: 112) is that attributing a non-instrumental or intrinsic value to nature is an attitude that excludes making use of nature in different ways (1991: 113). Another criticism of Grundmann is that man's effort to dominate nature is seen as a relationship that harms nature under all circumstances. Ecological problems arise only from specific ways of dealing with nature.

According to Grundmann (1991: 113), man lives in and dominates nature, but domination over nature does not necessarily have to be predatory.

Another important source of anthropocentrism critique brought to Marx is the labor process analysis and value theory in *Capital*. According to Benton (1989: 76), Marx's labor theory of value is “the central conceptual device through which the limits, contradictions, and crises of capital accumulation are rendered thoroughly social-relational” and therefore it either ignores scarcity in nature or does not associate it with economic progress and crisis. He even sees it as a concept that has been overcome by capitalism. Marx exaggerates the transformative power of the labor process and ignores the existence of natural limits. He also thinks that it is only human beings who create value. This criticism is based on an ambiguous concept of value which is not fully defined and different from use value and exchange value. Benton (1989: 76-77) pointed out the invisible value of nature in previously created wealth in his first criticism on this subject. The second criticism concerns the central feature of Marx's analysis of the labor process. Central to Marx's analysis is the distinction between production in general, regarded as the process of producing use values, and capitalist production, seen as the process of producing exchange values. The most important problem in Marx's conceptualization of the labor process is that he constructs this discussion around the trilogy of labor, labor tools, and raw materials, which he inherited from the classical political economy tradition. The problem this involves can best be traced back to the phenomenon of eco-regulation.

Finally, Prometheanism is a continuation of the critique of anthropocentrism and broadly means an exaggeration of the role of human will in historical progress. According to Benton, there is a direct relationship between the development of productive forces and the emancipation of man in Marx's writings. This point of view can be deduced from the eulogy of the domination of nature by the productive forces in the *Communist Manifesto* and the discussion of the labor process in *Capital*. While Benton tried to justify his claim that classical Marxism had a “productive”, “Promethean” historical perspective and could not escape from ecological blindness (1989: 113-114), On the other hand, Foster and Burkett focused on the dialectical nature of the relationship between human and nature in Marx, they objected to the criticism that the progressive activities of humans and societies in history sacrifice nature. According to them, while Marx emphasizes the role of human will and the historically transformative role of man/society, he aims to fight against both bourgeois ideology and religious ideology (Foster, 1999: 382-386).

Looking at Marx's early and mature works, it is possible to see that they provide a solid basis for defending an ecological perspective not on a moral basis, but within a holistic theory of history and society. In all his works, Marx established the human-nature relationship in a holistic and dialectical manner and tries to overcome the alienation between nature and humans. However, all of the critiques discussed in this review are highly valuable as they allow reading all of Marx's works from an ecological perspective.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları¹

The Relationship Between Exchange Rate and Foreign Trade in Turkey: Findings of The Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Causality Test

Ali Eren ALPER²

Öz

Türkiye sabit kur rejimini uyguladığı 1923-2001 yılları arasında, ilk olarak 7 Eylül 1946 tarihinden başlayarak dış ticaret dengesini sağlamak amacıyla birçok devalüasyon yapmış ancak hiçbir kur müdahalesi beklenen olumlu sonuçları vermemiştir. Türkiye 2001 yılından sonra uygulamaya koyduğu yapısal dönüşümlerden birisi olarak dalgalı kur sistemine geçiş yapmıştır ve bu tarihten sonra piyasa arz ve talep koşullarına göre belirlenen döviz kurunun dış ticaret dengesi üzerine etkileri başlıca araştırma konularından birisi olmuştur.

Bu çalışmada 2013:01 – 2022:12 dönemi aylık verileri kullanılarak Türkiye’de reel efektif döviz kuru ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisi yapısal değişimi dikkate alan Fourier Bootstrap Toda Yamamoto nedensellik testi ile araştırılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Türkiye’de reel efektif döviz kuru ile ithalat ve ihracat arasında nedensellik tespit edilememiştir. Çalışma sonucunda Türkiye’de döviz kurunu etkileyerek, dış ticaret dengesini yönlendirmeye çalışan politikaların başarılı olamayacağı tespit edilmiştir. Bu sebeple dış ticaret dengesini iyileştirmeye odaklanan politikaların üretilen mal ve hizmetlerin niteliksel özelliklerine odaklanmasının daha doğru olacağı düşünülmektedir.

Jel Kodları: C22, F31, F10

Anahtar Kelimeler: Reel Efektif Döviz Kuru, Fourier Toda Yamamoto, Nedensellik Testi, Dış Ticaret

¹ Bu çalışma, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında yazılan “Exchange Rate Volatility and Trade Flows” başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

² Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, alierenalper@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0008-1202



Alper, A. E. (2023). Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1391-1401. Doi: 10.25295/fsecon.1259216

Abstract

Over the period 1923-2001, during which Turkey has been implementing the fixed exchange rate regime, various devaluations have been made in order to maintain the foreign trade balance starting from September 7, 1946, but no exchange rate intervention yielded the expected positive results. Turkey switched to a floating exchange rate system as one of the structural transformations put into practice following the year 2001, and afterward, the impacts of the exchange rate determined by the market supply and demand conditions on the foreign trade balance have been one of the main research subjects.

In this study, using the monthly data obtained over the period 2013:01 - 2022:12, the causality relationship between the real effective exchange rate and foreign trade in Turkey was investigated by performing the Fourier Bootstrap Toda Yamamoto causality test, which allows the structural change. According to the analysis results, no causality could be found between the real effective exchange rate and the imports and exports of Turkey. As a result of the study, it was determined that the policies that tried to steer the foreign trade balance by affecting the exchange rate in Turkey would not have been successful. Therefore, it was thought that it would have been more accurate for policies concentrating on improving the foreign trade balance to focus on the qualitative features of the produced goods and services.

Jel Codes: C22, F31, F10

Keywords: Real Effective Exchange Rate, Fourier Toda Yamamoto, Causality Test, Foreign Trade

1. Giriş

Bretton Woods sistemi sayesinde hem nominal hem de reel döviz kurlarının yaklaşık otuz yıllık bir istikrar döneminden sonra, 1970’lerin başlarından itibaren döviz kurlarında yaşanan artan oynaklık ve bu oynaklığın dış ticarete etkileri konusundaki araştırmalar artmıştır. Kurlardaki bu oynaklığın küresel ticaret üzerinde genel olarak olumsuz bir etki yaratacağı kabul edilmektedir çünkü döviz kurunun uluslararası ticaret üzerinde hem doğrudan hem de dolaylı etkileri olabilmektedir. Doğrudan etki kapsamında ilk olarak ekonomik aktörlerin risk algıları gelmektedir. Buradaki temel soru döviz kuru belirsizliğinin uluslararası ticaret yapan aktörlerin güdülerine etkisidir (Asteriou vd., 2016).

Dolaylı etkiler arasında ise en önemlisi kaynak dağılımı etkisidir. Ticareti yapılabilen mallar ile yapılamayan malların göreceli fiyatlarının birbirine oranı olarak ifade edilebilen reel döviz kurunun sektörler arasındaki kaynak dağılımı üzerindeki etkisi büyüktür. Ayrıca reel döviz kurları bir ülkenin dünyanın kalanına göre göreceli fiyatları, maliyeti ve verimliliği dikkate alması açısından rekabet edebilirliğin doğrudan göstergesidir (Auboin & Ruta, 2011).

Döviz kurlarının ticaret yapan firmaları nasıl etkilediğine yönelik olarak temel örneklerden birisi Clark (1973) çalışmasıdır. Clark (1973) çalışmasında tam rekabet koşulları altında ithal girdi içermeyen tamamen ihracat odaklı bir mal üretilmesi varsayımından hareket etmektedir. Dolayısıyla firmanın gelirini, ihracat sonucu elde ettiği dövizin öngörülemez cari kurdan ulusal paraya çevrilmesi ile elde etmektedir. Modelde firmanın küçük bir firma olduğu ve kur riski korumasına erişiminin sınırlı olduğu varsayılmaktadır. Modelde ayrıca firmanın üretim seviyesinin talep dışındaki diğer faktörlere göre ayarlanmasının yüksek maliyeti nedeniyle, döviz kurundaki değişimlerden kaynaklanan ihracat karlılık değişimlerine tepki veremediği varsayılmaktadır. Dolayısıyla gelecekteki döviz kuru belirsizliği, doğrudan yerel para birimi cinsinden gelecekteki tahsilatlara ilişkin belirsizliğe dönüşmektedir. Süreç sonucunda firma bu belirsizlikleri içeren bir ihracat düzeyi belirlemesi gerekmektedir. Firmanın temel amacının kar maksimizasyonu olduğu varsayılırsa, üretim yapmasının birincil koşulu taşıdığı kur riskini telafi etmek için marjinal gelirinin marjinal maliyetini aşmasıdır. Bunun sonucunda döviz kurundaki değişimlerin firmanın üretim ve ihracatına etki etmesi kesindir. Dolayısıyla Clark (1973) çalışması döviz kurundan dış ticarete doğru bir ilişki olacağını iddia etmektedir.

Dış ticaret ile döviz kurları arasındaki nedensellik ilişkisini inceleyen çalışmaların bir diğer grubu ise dış ticaretten döviz kurlarına doğru bir nedensellik olduğunu iddia eden standart teoridir. Bu yaklaşıma göre ticaret dengesindeki olumlu değişimler yurt içine doğru bir gelir transferine neden olacağından dolayı yurtiçi genel fiyat düzeyinde bir artışa sebep olacaktır. Yurtdışında ihracata rakip endüstrilerde herhangi bir fiyat artışı olmaması varsayımı altında, ihracat pazarlarındaki rekabet gücü azalacak ve dış ticaret olumsuz etkilenecektir (Kartal, 2019).

Bu çalışmanın amacı Türkiye’de reel efektif döviz kuru ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkilerini belirleyebilmek ve bu doğrultuda politika önerileri sunmaktır. Çalışmayı literatürdeki diğer çalışmalardan ayıran en önemli özellik kullanılan ekonometrik yöntemin güncelliğidir. Kullanılan Fourier bootstrap Toda Yamamoto (FBTY) hem yapısal değişimi dikkate alması hem de kullanılan kritik değerlerin elde edilmesinde bootstrap tekniğini kullanması sayesinde daha güvenilir sonuçlar verebilecektir.

Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında sırasıyla literatür özeti, veri seti ve ampirik metodoloji, ekonometrik bulgular sunulacak, çalışma sonuç ve politika önerileri bölümüyle tamamlanacaktır.

2. Literatür Taraması

Literatürde son dönemde yapılan güncel çalışmalar Tablo 1’de aktarılmıştır. Literatürde son dönemdeki çalışmalar incelendiğinde kullanılan nedensellik testlerinin genellikle geleneksel nedensellik testleri (Engle-Granger, Toda Yamamoto vb.) olduğu belirlenmiştir. Bu testlerin ortak özelliği analizlerde serilerdeki yapısal değişim veya kırılmaları dikkate almamasıdır.

Çalışmalardaki bir diğer ortak özellik ise kullanılan veri setleri ile ilgilidir. İlgili yazındaki birçok çalışma [Hephaktan vd. (2011); Taşkın & Karabulut (2013); Özçelik & Uslu (2020)] reel efektif döviz kurunu temel değişken olarak kullanmıştır.

Tablo 1’de aktarılan çalışmaların sonuçları, uygulanan yöntem ve veri aralığına bağlı olarak farklılık göstermektedir. Bu nedenle de döviz kuru ile dış ticaret arasındaki nedensellik ilişkisi üzerine literatürde bir görüş birliği bulunmamaktadır.

Tablo 1: Literatür Taraması

Eser	Veri Aralığı	Yöntem	Sonuç
Aktaş (2010)	1989:1 – 2008:4	VAR	Reel kurdaki bir değişimin dış ticaret dengesi üzerinde anlamlı bir etkisi yok.
Sarı (2010)	1982:5 – 2006:12	Markov Switching ARCH	Döviz kuru riski ithalat üzerinde etkilidir.
Hephaktan vd. (2011)	1982:1 – 2011:7	Engle-Granger Nedensellik Testi	Reel efektif döviz kurundan ithalat ve ihracata doğru nedensellik tespit edilmiştir.
Yıldırım & Kesikoğlu (2012)	2003:1 – 2011:9	Hacker ve Hatemi-J Testi	Dış ticaret ile döviz kuru arasında çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Taşkın & Karabulut (2013)	1980 – 2011	Toda Yamamoto Nedensellik Testi	Reel döviz kurundan ithalata doğru tek yönlü bir nedensellik tespit edilmiştir.
Yıldız & Özdamar (2014)	2005:1 – 2012:12	Engle-Granger Nedensellik Testi	Reel döviz kurundan dış ticarete doğru nedensellik tespit edilmiştir.
Kızıldere vd. (2014)	1980 - 2010	Hata düzeltme modeli	Dış ticaret ile döviz kuru arasında doğrudan bir ilişki bulunamamıştır.
Tatliyer & Yiğit (2016)	1990 – 2015	Toda Yamamoto Nedensellik Testi	Döviz kurundan ihracata doğru nedensellik belirlenmiştir.
Aytaç (2017)	2001 – 2016	Granger Nedensellik Testi	Ekonomik büyümeden ihracata doğru tek yönlü bir nedensellik belirlenmiştir.
Yurtoğlu (2017)	1997:1 – 2015:6	Granger Nedensellik Testi	Döviz kuru ile dış ticaret arasında nedensellik tespit edilememiştir.
Doğanay vd. (2018)	2003:01 – 2017:11	Toda Yamamoto Nedensellik Testi	Döviz kuru ile ithalat arasında iki yönlü nedensellik tespit edilirken, ihracattan döviz kuruna doğru tek yönlü nedensellik belirlenmiştir.
Erkekoğlu & Gül (2020)	2003 – 2017	Granger Nedensellik Testi	Döviz kuru dış ticaret arasında nedensellik tespit edilememiştir.
Özçelik & Uslu (2020)	2003 – 2016	Granger Nedensellik Testi	Reel döviz kuru ile dış ticaret arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

3. Veri Seti ve Ampirik Metodoloji

Çalışmada Türkiye’nin tüketici fiyatları endeksine göre 2003 baz yıllı reel efektif döviz kuru (REDK) ile ABD doları cinsinden ISIC Rev.4 sınıflandırmasına göre ithalat (İTH) ve ihracat (İHR) verileri kullanılmıştır. Bütün veriler Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden, 2013:1 – 2022:12 dönemi için elde edilmiştir.

Tablo 2: Tanımlayıcı istatistikler

Değişkenler	Ortalama	Max.	Min.	Jarque-Bera
REDK	4.398	4.732	3.865	9.975 (0.006)*
İTH	16.817	17.300	16.410	7.288 (0.026)*
İHR	16.504	16.966	16.010	7.099 (0.028)*

Not: *, %5 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir.

Ekonometrik analizde kullanılan serilerin Jarque-Bera test istatistikleri üç değişken için de normallik temel hipotezini reddetmiştir. Bu da serilerin normal dağılıma sahip olmadığını göstermektedir.

Günümüzde artık birçok makro ekonomik gösterge (GSYH, ücretler, istihdam, işsizlik vb.) yapısal değişimi içerdiği de kabul edilmektedir (Perron, 1989; Banerjee vd., 2017). Dolayısıyla birim kök, eşbütünleşme ve nedensellik testleri gibi ekonometrik analizlerde yapısal değişimi de analize dahil etmek, güvenilir sonuçlar elde edebilmek için oldukça önemlidir.

Ekonometrik analizlerde yapısal değişimi göz ardı etmek boş hipotezin yanlış bir şekilde reddine neden olabilmekte, dolayısıyla da analize dahil edilen değişkenler ile ilgili yanlış yorumlar yapılmasına sebep olabilmektedir (Banerjee vd., 2017).

Yapısal değişimi analizlere dahil etmek ve bu sorunun üstesinden gelmek için kırılma tarihlerinin önceden belirlendiği birim kök (Clemente vd., 1998; Lee & Strazicich, 2003; Harvey & Mills, 2003) ve eşbütünleşme (Gregory & Hansen, 1996; Carrion-i-Silvestre & Sanso, 2007; Hatemi-J, 2008 gibi) testleri geliştirilmiştir. Ancak bu testlerdeki temel eksiklikler yapısal değişimi kukla değişkenler ile modellemeleri ve kırılma tarihlerinin önceden belirlenmesine gereksinim duymalarıdır.

Kukla değişkenler yapıları gereği sadece keskin değişimleri yakalamakta, yumuşak değişimleri yakalayamamaktadır. Ancak Hyndman (2014) çalışmasında da belirtildiği üzere pek çok değişim zaman içerisinde yavaş bir şekilde gerçekleşmektedir.

Ayrıca yapısal değişimlerin doğası bilinemediğinden dolayı kırılma tarihlerini ve sayısını önceden tespit edebilmek için bir kılavuz bulunmamaktadır. Değişimlerin formları, tarihleri ve sayıları ile ilgili yanlış bir tanımlama yapmak tahmin güvenilirliğini etkileyecek problemler yaratabilecektir. Yapısı, tarihi ve sayısı bilinmeyen yapısal değişim sorunlarını çözebilmek için Denklem 1’de belirtilen Fourier yaklaşımının tahminci modellerine eklenmesi gerekmektedir (Becker vd., 2006).

$$Z_t = \left[\sin \frac{2\pi k}{T}, \cos \frac{2\pi k}{T} \right]' \quad (1)$$

Denklem 1’de T, örneklem boyutu; k, frekans sayısını; π , pi sayısını ifade etmektedir.

Toda ve Yamamoto (1995) (TY) çalışmasında Denklem 2’de gösterilen, Sims (1980) tarafından geliştirilen vektör otoregresif (VAR) modele dayanan Granger nedensellik temelli bir test geliştirmişlerdir.

$$y_t = \alpha + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_{\rho+d} y_{t-(\rho+d)} + \varepsilon_t \quad (2)$$

d , analize dahil edilen değişkenlerin maksimum bütünleşme derecesini; ρ , ise tahmin edilen modeldeki optimal gecikme uzunluğunu ifade etmektedir. Ancak VAR($\rho + d$) modeline dayanan TY nedensellik testi sonuçları yapısal değişimleri dikkate almadığından dolayı nedenselliğin olmadığını ifade eden boş hipotezi reddetme eğilimine sahip olabilecektir (Enders & Jones, 2016).

Bu eksikliği giderebilmek için Nazlioglu vd. (2016) çalışmasında TY nedensellik testini Denklem 3’te gösterildiği şekilde Fourier fonksiyonu ve Efron (1979) tarafından önerilen kalıntı örneklemeli bootstrap yöntemi geliştirerek temel hipotezinde nedenselliğin olmadığını gösteren FBTY nedensellik testini geliştirmişlerdir.

$$y_t = \alpha_0 + \gamma_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \gamma_2 \cos\left(\frac{2\pi k}{T}\right) + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_{\rho+d} y_{t-(\rho+d)} + \varepsilon_t \quad (3)$$

4. Ampirik Sonuçlar

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi FBTY nedensellik testi ile incelenmiş ve sonuçlar Tablo 3’te gösterilmiştir.

Tablo 3: Fourier bootstrap Toda Yamamoto testi sonuçları

Değişkenler	Test istatistiği	Bootstrap p değeri	ρ	k	Sonuç
REDK-İTH	0.268	0.599	1	1	RDK ↔ İTH
İTH-REDK	0.429	0.517	1	1	
REDK-İHR	0.052	0.999	1	1	RDK ↔ İHR
İHR-REDK	0.167	0.678	1	1	
İTH-İHR	0.158	0.692	1	1	İTH ↔ İHR
İHR-İTH	0.001	0.969	1	1	

Not: Bootstrap simülasyon sayısı 10000. Maksimum k ve ρ 3 olarak ayarlanmıştır. Optimal ρ ve k seçimi SIC ile yapılmıştır. →, ↔, ↔ sırasıyla tek yönlü, çift yönlü ve nedensellik ilişkisinin olmaması durumunu göstermektedir.

Tablo 3’te aktarılan FBTY nedensellik testi sonuçları reel efektif döviz kuru, ithalat ve ihracat arasında bir nedensellik ilişkisinin olmadığını ifade etmektedir.

5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye’de 1980’li yıllardan sonra başlayan liberalleşme hareketleri sonucu dış ticaret serbestleşmiş ardından 2000’li yıllardan itibaren de döviz kuru dalgalanmaya bırakılmıştır. Kur dalgalanmalarının doğrudan etki ettiği düşünülen makroekonomik göstergelerin başında dış ticaret dengesi gelmektedir. Bu nedenle de ülkeler dış ticaretlerini yönlendirebilmek amacıyla çeşitli kur politikaları uygulamaktadırlar.



Alper, A. E. (2023). Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1391-1401. Doi: 10.25295/fsecon.1259216

Bu çalışmada 2013:1 – 2002:12 dönemi için Türkiye’de reel efektif döviz kuru ile ithalat ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin tespit edilebilmesi amacıyla çalışmada yapısal değişimleri dikkate alan ve bu sayede de daha güvenilir sonuçlar sağlayan Fourier Bootstrap Toda Yamamoto nedensellik testi kullanılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre Türkiye’de reel efektif döviz kuru ile ithalat ve ihracat arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir. Elde edilen ekonometrik sonucun en önemli politika önerisi, uygulanacak kuru yükseltici (ulusal paranın değerini azaltan) veya kuru düşürücü (ulusal paranın değerini arttıran) politikaların dış ticaret dengesi üzerinde etkili olmayacağıdır. Türkiye’nin 1958, 1970, 1980 ve 1994 yıllarında dış ticaret dengesini sağlayabilmek için yaptığı devalüasyonların etkilerinin kısa vadeli olması da çalışma bulgularını destekler niteliktedir.

Bu nedenle Türkiye’nin dış ticaret dengesini olumlu yönde etkilemek için üretilen mal ve hizmetleri niteliksel olarak geliştirmesi, katma değeri yüksek mal ve hizmet üretimine yönelmesi, mal ve hizmet çeşitliliğini arttırması gerekmektedir. Ayrıca mal ve hizmetlerin üretiminde verimlilik artışı sağlanması bu sayede de maliyet düşüşüne paralel olarak fiyat avantajı elde edilerek özellikle talep esnekliği yüksek ihracat pazarlarında satış hacminin artması sağlanmalıdır.

Kaynakça

- Aktaş, C. (2010). Türkiye’de Reel Döviz Kuru ile İhracat ve İthalat Arasındaki İlişkinin VAR Tekniğiyle Analizi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 6(11), 123-140.
- Asteriou, D., Masatci, K. & Pilbeam, K. (2016). Exchange Rate Volatility and International Trade: International Evidence from The MINT Countries. *Economic Modelling*, 58, 133-140.
- Auboin, M. & Ruta, M. (2011). The Relationship Between Exchange Rates and International Trade: A Review of Economic Literature. *Available At SSRN 1955847*.
- Aytaç, A. (2017). Ekonomik Büyüme–İhracat İlişkisi: 2001-2016 Türkiye Örneği. *Sosyal Bilimler Araştırma Dergisi*, 6(4), 214-222.
- Banerjee, P., Arčabić, V. & Lee, H. (2017). Fourier ADL Cointegration Test to Approximate Smooth Breaks with New Evidence from Crude Oil Market. *Economic Modelling*, 67, 114-124.
- 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.
- Carrion-I-Silvestre, J. L. & Sansó, A. (2007). The KPSS Test with Two Structural Breaks. *Spanish Economic Review*, 9, 105-127.
- Clark, P. B. (1973). Uncertainty, Exchange Risk, and the Level of International Trade. *Economic Inquiry*, 11(3), 302-313.

- Alper, A. E. (2023). Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1391-1401. Doi: 10.25295/fsecon.1259216
-
- Clemente, J., Montañés, A. & Reyes, M. (1998). Testing for a Unit Root in Variables with a Double Change in the Mean. *Economics Letters*, 59(2), 175-182.
- Doğanay, M. A., Recepoğlu, M. & Değer, M. K. (2018). Döviz Kurlarındaki Değişkenlik ile Dış Ticaret Arası İlişkiler: Türkiye Üzerine Toda-Yamamoto Nedensellik Analizleri (2003: m1–2017: m11). *Paradoks Ekonomi Sosyoloji ve Politika Dergisi*, 59-72.
- Efron, B. (1979). *Bootstrap Methods: Another Look at the Jackknife* (569-593). Springer New York.
- Enders, W. & Jones, P. (2016). Grain Prices, Oil Prices, and Multiple Smooth Breaks in a VAR. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*, 20(4), 399-419.
- Erkekoğlu, H. & Gül, G. (2020). 2003-2017 Dönemi İçin Türkiye’de Ekonomik Büyüme, Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Granger Nedensellik Analizi. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 5(2), 25-39.
- Gregory, A. W. & Hansen, B. E. (1996). Residual-Based Tests for Cointegration in Models with Regime Shifts. *Journal of Econometrics*, 70(1), 99-126.
- Harvey, D. I. & Mills, T. C. (2003). A Note on Buseti–Harvey Tests for Stationarity in Series with Structural Breaks. *Journal of Time Series Analysis*, 24(2), 159-164.
- Hatemi-J, A. (2008). Tests For Cointegration with Two Unknown Regime Shifts with An Application to Financial Market Integration. *Empirical Economics*, 35(3), 497-505.
- Hyndman, R. (2014). *Structural Breaks*. <https://robjhyndman.com/hyndsight/structural-breaks/> (erişim tarihi 11.01.2023).
- Hepaktan, C. E., Çınar, S. & DüNDAR, Ö. (2011). Türkiye’de Uygulanan Döviz Kuru Sistemlerinin Dış Ticaret ile İlişkisi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi (AKAD)*, 3(5), 62-82.
- Kartal, G. (2019). Türkiye’de Son Dönemde Yaşanan Döviz Kuru Volatilitésinin Dış Ticarete Etkisi Üzerine Bir Uygulama: Eşbütünleşme ve Nedensellik Analizi. *Fiscaeconomia*, 3(1), 246-258.
- Kızıldere, C., Kabadayı, B. & Emsen, Ö. S. (2014). Dış Ticaretin Döviz Kuru Değişimlerine Duyarlılığı: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 6(12), 39-54.
- Nazlıoğlu, S., Gormus, N. A. & Soytas, U. (2016). Oil Prices and Real Estate Investment Trusts (Reits): Gradual-Shift Causality and Volatility Transmission Analysis. *Energy Economics*, 60, 168-175.
- Lee, J. & Strazicich, M. (2003). Minimum LM Unit Root Test with Two Structural Breaks. *Review of Economics and Statistics*, 85(4), 1082-1089.
- Özçelik, Ö. & Uslu, N. (2020). Türkiye’de Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret Arasındaki İlişki (2003-2016). *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 5(9), 180-197.
- Perron, P. (1989). The Great Crash, The Oil Price Shock, and The Unit Root Hypothesis. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 1361-1401.



- Alper, A. E. (2023). Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1391-1401. Doi: 10.25295/fsecon.1259216
-
- Sarı, A. (2010). Döviz Kuru Oynaklığının İthalata Etkileri: Türkiye Örneği. *Istanbul University Econometrics & Statistics e-Journal*, 11(1).
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and Reality. *Econometrica: Journal of The Econometric Society*, 1-48.
- Taşkın, G., & Karabulut, A. T. (2013). Reel Döviz Kuru, İthalat ve İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 26(1), 190-205.
- Tatlıyer, M. & Yigit, F. (2016). Does Exchange Rate Volatility Really Influence Foreign Trade? Evidence from Turkey. *International Journal of Economics and Finance*, 8(2), 33.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Yıldırım, E. & Kesikoglu, F. (2012). İthalat-İhracat-Döviz Kuru Bağımlılığı: Bootstrap ile Düzeltilmiş Nedensellik Testi Uygulaması. *Ege Akademik Bakış*, 12(2), 137.
- Yıldız, H. & Özdamar, G. (2014). Reel Döviz Kuru-Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye İmalat Sanayisi Sektörleri Üzerine Bir İnceleme (2005-2012). *Çankırı Karatekin Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(2), 187-204.
- Yurtoğlu, Y. (2017). Reel Döviz Kuru ile İhracat Arasındaki Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği (1997-2015). *Gazi İktisat ve İşletme Dergisi*, 3(1), 71-88.

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

Ethical Approval: The author declares 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.



Alper, A. E. (2023). Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1391-1401. Doi: 10.25295/fsecon.1259216

The Relationship Between Exchange Rate and Foreign Trade in Turkey: Findings of The Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Causality Test

Ali Eren Alper

Extended Abstract

In the rapidly globalizing world following the 1980s, foreign trade has become quite an important macroeconomic variable, especially for developing countries. In economic growth models, it is usually claimed that foreign trade has a positive impact on economic growth. Upon considering the impacts of foreign trade on the country's economy, it has important impacts and functions that can be categorized into four main headings. The first of these impacts is the transformation function. Accordingly, foreign trade assumes an impact and function that restore the domestic economic balance. Secondly, the growth function; while the development of foreign trade would result in a rise in production, the competition would cause the workforce to work more efficiently, and this would trigger growth again. Thirdly, the function of upholding the domestic economy; foreign trade can also act as an obstacle for the bottlenecks in the domestic economy creating a contraction in the economy. In this manner, it may be possible to prevent the loss of production and employment by enabling trade openness of companies toward foreign markets rather than domestic ones. The fourth and final impact is the multiple interaction function; a close relationship occurs between exports and growth, between growth and national income, and between national income and aggregate demand and welfare.

Besides these impacts, it is claimed that the rise in the volumes of exports and imports, that is, the foreign trade volume, would facilitate the transition to economies of scale and increase productivity and employment in the workforce as a result of the advancement in technology. Due to the close relationship between foreign trade and growth, the relationship between the exchange rate, which is thought to steer foreign trade, and these variables has begun to be investigated. Theoretically, it is stated that a relationship exists between changes in exchange rates and foreign trade. Changes in the exchange rates change the prices of tradable goods, as well as the amounts of the supply of and demand for these goods. It is stated that the increase in the exchange rate (the depreciation of the national currency) is effective in offsetting the foreign trade deficit, and on the contrary, in increasing the foreign trade deficit. Until the 1980s, the fixed exchange rate system, which is the fixation of the value of a domestic currency at a certain rate in terms of a foreign currency by the Central Bank, has been implemented in Turkey. In this system, the value of the national currency was devalued or revalued by the Central Bank in certain periods, and the foreign trade balance was tried to be intervened. After 1980, the exchange rate system, in which the value of the exchange rate was determined in the market along with constant Central Bank intervention, was adopted. Prior to the economic crisis that occurred in 2001, the system of fluctuation within a band of rates has been applied in Turkey. In general, the system of fluctuation within a band of rates can be defined as the free fluctuation of the exchange rate within the specified range. Along with the 2001 crisis, this system collapsed, and following the crisis, the floating exchange rate system has begun to be implemented.



Alper, A. E. (2023). Türkiye’de Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisi: Fourier Bootstrap Toda Yamamoto Nedensellik Testi Bulguları. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1391-1401. Doi: 10.25295/fsecon.1259216

The aim of this study is to determine the causal relationship between the real effective exchange rate and foreign trade in Turkey, and present policy recommendations in this regard. The most important feature that distinguishes the study from other studies in the literature is the actuality of the employed econometric method. The Fourier Bootstrap Toda Yamamoto would be able to yield more reliable results thanks to both considering the structural change and employing the bootstrap technique to obtain the used critical values.

The main reason for choosing the consumer price index (CPI) based real effective exchange rate for causality analysis in the study is that the nominal effective exchange rate of this indicator is a reformed version of price and cost differences across countries. The real effective exchange rate is adjusted above the nominal effective exchange rate by utilizing three instruments: CPI, PPI, and labor cost. The Central Bank of the Republic of Turkey considers the CPI-based real effective exchange rate. Therefore, the real effective exchange rate, which is mostly taken into account, is the CPI-based real effective exchange rate. Moreover, in the study, import and export data of the base year 2003 according to ISIC Rev.4 classification in US dollars were used as foreign trade data.

As of today, it is accepted that various macroeconomic indicators include structural changes. For this purpose, econometric analysis techniques that take into account structural changes are being developed. In the analyses conducted by ignoring the structural changes, the null hypothesis may be rejected incorrectly, thus, unreliable interpretations can be made about the variables included in the analysis. In order to include the structural change in the analysis and to overcome this problem, various tests with predetermined break dates have been developed. Nonetheless, the main shortcomings of these tests are that they model the structural change with dummy variables and need to predetermine the break dates. Dummy variables, by their nature, can only allow sharp changes, but not smooth changes. Besides, since the nature of the structural changes is unknown, there is no guideline to determine the break dates and numbers in advance. Making a wrongful definition regarding the forms, dates, and numbers of the changes may lead to problems that would affect the reliability of the prediction.

In order to eliminate these deficiencies, the Fourier Bootstrap Toda Yamamoto causality test is performed in the study. Fourier Bootstrap Toda Yamamoto causality test results indicate that no causal relationship exists between real effective exchange rate, imports, and exports. The most important policy recommendation of the obtained econometric result is that the policies that would increase the exchange rate (decrease the value of the national currency) or decrease the exchange rate (increase the value of the national currency) are unlikely to have an impact on the foreign trade balance.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi

Turkish State's Management and Evaluation of Extraordinary Immovables

Ali Akın ZENGİN¹

Öz

Türkiye’de, devletin, belediyelerin ve özel idareler ile katma bütçeli kurum ve kuruluşların taşınmaz yönetimine ilişkin olağan yönetim biçimleri kanunlar ve yönetmeliklerle düzenlenmiştir. Kamu kurumları özel mülkiyetinde bulunan taşınmazları 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu ve uygulama yönetmelikleri çerçevesinde genellikle ihale ile elden çıkartmaktadır. İlgili düzenlemeler kapsamında taşınmaz satışı ve taşınmaz mallar üzerinde sınırlı aynı hak kurulmasının usul ve esasları belirlenmiştir. Genel olarak kamu tüzel kişiliğine haiz olan resmi kamu kurumlarının özel mülkiyetinde bulunan taşınmazların edinimi için satış, kiralama ve irtifak hakkı ihalelerine iştirak etmek gerekmektedir. Ancak bu olağan yönetim biçimleri dışında, imar kanunlarına aykırı olarak inşa edilen yapıların affedilmesine dayanan imar affı ve barışı adıyla, geçmişten günümüze süregelen olağanüstü bir yönetim biçimi de bulunmaktadır. Söz konusu imar affı kanunları ile genellikle Hazine’ye ya da belediyelere ait taşınmazların üzerine yapılan kanuna aykırı yapıların, engellenmesi veya cezaya tabi tutulmasından ziyade, kaçak yapı yapanlara doğrudan satışı gündeme gelmiştir.

Çalışmada özellikle taşınmaz edinimi konusunda, devletin taşınmaz yönetimine ilişkin işlettiği uygulamadaki olağan kanuni süreçlerin yanında, imar afları ve taşınmazların doğrudan kullanıcılarına satışına yönelik olağanüstü taşınmaz yönetimi süreçlerini ifade eden af kanunları ve diğer kanunlar incelenmiştir. Nitel araştırma yöntemi olan literatür taramasından faydalanılmıştır.

Jel Kodları: H10, H41, H82, K25

Anahtar Kelimeler: Taşınmaz Yönetimi, İmar Affı, İmar Barışı, Milli Emlak, Belediye

¹ Doktora Öğrencisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi A.B.D., zenginaliakin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1007-3014



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

Abstract

In Turkey, the ordinary management of immovable properties of the state, municipalities, special administrations and institutions and organizations with annexed budgets are regulated by laws and regulations. Public institutions generally dispose of their privately owned immovable properties through tenders within the framework of the State Tender Law No. 2886 and its implementing regulations. Within the scope of the relevant regulations, the procedures and principles of the sale, lease and establishment of limited real rights on immovables are determined. In general, it is necessary to participate in tenders for the sale, lease and easement rights for the acquisition of immovable properties in the private property of official public institutions with public legal personality. However, apart from these ordinary forms of management, there is also an extraordinary form of management that has continued from the past to the present under the name of zoning amnesty and peace based on the amnesty of structures built in violation of zoning laws. With the mentioned zoning amnesty laws, the direct sale of illegal structures built on immovable properties belonging to the Treasury or municipalities has come to the agenda, let alone preventing or penalizing illegal structures.

In this study, amnesty laws and other laws that express extraordinary property management processes for zoning amnesties and the sale of immovable properties directly to their users, in addition to the ordinary legal processes in practice operated by the state regarding the management of immovable property, especially in the field of property acquisition, are analyzed. A literature review, which is a qualitative research method, has been utilized.

Jel Codes: H10, H41, H82, K25

Keywords: Property Management, Zoning Amnesty, Zoning Peace, National Estate, Municipality

1. Giriş

Devletin kökenine ilişkin yapılan yaygın tanımlara bakıldığında eski filozoflar bilgi, erdem ve toplum sözleşmesi gibi kavramlar üzerinden devleti açıklamaya çalışırken; günümüzdeki modern devlet tanımlarının cümle başlangıçlarının ‘toprak bütünlüğü’, ‘belli bir toprak parçası üzerinde’, ‘sınırları belli olan bir yerde kurulmuş olan’ gibi temel ifadelerle dayandırıldığı anlaşılmaktadır. Yani devletin var olabilmesi için belli bir insan topluluğunun devlet egemenliğine haiz bir toprak parçası üzerinde bulunması gerekmektedir. Buradan yola çıkarak, geçmişten günümüze kadar devlet olmanın ve devlet egemenliğinin zora dayansın ya da dayanmasın temelde doğrudan veya dolaylı olarak sınırları belli olan bir toprak parçası kavramı ile ilişkilendirildiğini söyleyebiliriz.

Eski dönemlerde devletlerin egemenlik hakkına istinaden üzerlerinde hüküm sürdükleri topraklara ilişkin “kralın toprağı” ya da “padişahın malı” gibi nitelendirmeler bulunmaktaydı. Ancak günümüz modern, demokratik ve çoğulcu devletlerinde söz konusu bakış açısı yerini “ülke toprakları” kavramına bırakmıştır. Dolayısıyla günümüz modern devletlerinde ve Türkiye’de, devletin mülkiyeti altındaki topraklar kamu mülkiyeti olarak görülmektedir.

Türkiye’de Cumhuriyet’in kuruluşundan bu yana kamuyu tanımlayan genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri adına günümüzdeki adıyla Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığına bağlı Milli Emlak Genel Müdürlüğü tarafından devletin mülkiyetinde bulunan taşınmaz mallar çeşitli tasarruflara konu edilebilmektedir. Genel Müdürlük bünyesinde kamunun ihtiyacına özgülenmemiş mallar özel tasarrufa konu edilme biçimlerine örnek olarak kiralanabilmekte, satılabilmekte ve üzerlerinde sınırlı aynı haklar kurulabilmektedir. Genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri dâhil daireler, katma bütçeli idareler, il özel idareleri ve tüm belediyelerin anılan tasarruf işlemleri 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu hükümlerine göre gerçekleştirilmektedir. Yani Genel bütçe kapsamındaki kamu idareleri ve diğer kamu idarelerinin kamu hizmetine özgülenmemiş malları ile ilgili genel tasarruf biçimleri benzer olduğu söylenebilir. Bunlar olağan taşınmaz² yönetim biçimleri olarak kabul edilmektedir.

Türkiye’de 1950’li yıllara girilirken çoğunlukla ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi sebeplerle başlayan kırdan kente iç göç hareketleri zamanla hız kazanarak yeni bir yönetim biçiminin oluşmasına sebep olmuştur. Bu göç hareketleri özellikle büyükşehirlerde konut arzının sınırlılığı sebebiyle, kentsel alanlarda barınma amaçlı imar kanunlarına aykırı “gecekondu” olarak nitelendirilen yapıların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Bu yapılar demografik olarak dezavantajlı, ciddi nüfus büyüklükleri barındırmış ve sahip oldukları oy potansiyeli sebebiyle siyasiler tarafından sürekli gündemde tutulmuştur.

Özellikle büyükşehirlerde, o dönemde uygulamadaki imar kanunlarına aykırı olarak yapılan gecekondu sahipleri siyasal iktidarlar tarafından çıkarılan kanunlarla affedilerek, söz konusu kamu taşınmazlarının doğrudan bu kişilere satışının önü açılmıştır. Bu kapsamda gecekonduyla başlayan süreç daha sonra Hazine’ye³ ve belediyelere ait olan arsa ve arazilerde inşa edilmiş olan her türlü kaçak yapı için kapsamı genişletilerek olağanüstü bir yönetim biçimi oluşturulmuştur.

² Çalışmada taşınmaz olarak tarif edilen gayrimenkul kavramıdır.

³ Çalışmada Hazine ile tarif edilen Milli Emlak Genel Müdürlüğü’nün tasarrufundaki devlet arazilerdir.

Çalışmada kamu taşınmazlarının edinimi ile ilgili kanunlara uygun olarak devam eden olağan yönetim süreçleri ile imar kanunlarına aykırı olarak yapılan yapıların buldukları arsaların ve Hazineye ait taşınmazların belli şartlarla doğrudan satışına yönelik çıkarılan kanunlara değinilmiştir. Kamu taşınmazlarının kamu kurumlarının isteği dışında zorunlu olarak elden çıkarılmasına sebep olan çalışmada olağanüstü taşınmaz yönetimi adıyla ifade edilen süreç kronolojik olarak incelenerek, ortaya çıkardığı sonuçlar tartışılmıştır. Aşağıda ilk olarak kamu taşınmazlarının olağan yönetimi ele alınmıştır.

2. Kamu Taşınmazlarının Yönetimi

Devletlerin egemenlik haklarının kaynağı olarak hüküm sürdükleri topraklar üzerinde tasarruf hakları bulunmaktadır. Ancak tasarruf biçimi söz konusu toprak parçasını nitelendiren taşınmaz niteliği ile alakalıdır. Nitelikten kasıt taşınmazın kamu hizmetlerine özgülenip özgülenmediği ile yani kamu idaresinin taşınmaz maldan nasıl faydalandığıyla doğrudan ilişkilidir. Türkiye’de bir malın kamuya mı yoksa özel mülkiyete mi tabi olduğuna dair idare hukuku alanında belli tanımlamalar bulunmaktadır. Buna dayanarak malların sahibine göre bir ayırımın söz konusu olduğu gibi kamu tüzel kişiliğine haiz kurum ve kuruluşların da sahip oldukları mallar kamusal ve özel mallar olarak ayrılmaktadır. İdare hukuku alanında kamu yararına tahsis edilmiş ve kamu hukukuna tabi malları “kamusal mallar” olarak kabul ederken, kamu tüzel kişiliğe haiz kurumların özel hukuka tabi özel malları da bulunmaktadır (Gözler, 2019:613). Örneğin bir belediyeye ait arsa üzerine herhangi bir belediye hizmetinin yürütüldüğü kamu binasının özel kişi ve kurumlara kiralanması veya satılması uygulamada çok rastlanır bir durum değildir. Ancak kamu hizmetlerine özgülenmemiş bir taşınmaz kamu kurumları tarafından satış ve kiralama gibi işlemlere konu edilebilmektedir.

Öncelikle malları yani diğer adıyla eşyayı sıklıkla kullanılan tanımıyla taşınır ve taşınmaz mal olarak ayırmak mümkündür. Taşınır ve taşınmaz mallar üzerinde kişilerin sahip oldukları haklar ise mülkiyet hakkı ve sınırlı ayni haklar olarak ikiye ayrılmaktadır. Türk Medeni Kanunu’nun (TMK) Mülkiyet hakkının içeriği başlıklı 683. maddesinin birinci fıkrasına göre, “*Bir şeye malik olan kimse, hukuk düzeninin sınırları içinde, o şey üzerinde dilediği gibi kullanma, yararlanma ve tasarrufta bulunma yetkisine sahiptir.*” hükmü yer almaktadır. Yani ister kamu malı statüsü ile kamu hukukuna tabi olsun, ister özel mal statüsü ile özel hukuka tabi olsun, kanun taşınmaz mal üzerinde mülkiyet hakkı sahibine sınırsız bir hak tanımaktadır. Aynı Kanunun 794. maddesine göre, “*İntifa hakkı, taşınır, taşınmazlar, haklar veya bir malvarlığı üzerinde kurulabilir. Aksine düzenleme olmadıkça bu hak, sahibine, konusu üzerinde tam yararlanma yetkisi sağlar.*” denilerek TMK çerçevesinde mülkiyet hakkını sınırlayan sınırlı ayni hakların neler olduğu, nasıl kurulacağı ve sona ereceği de ele alınmıştır.

5018 sayılı Kamu Mali Kontrol Kanunu’nun 45. maddesinin birinci fıkrasına göre devlet hiyerarşisi içinde hangi kamu kurumlarının taşınmaz edinebileceği ve bunun yönetiminin hangi bakanlıkta olacağı açıkça belirtilmiştir. Buna göre, “*...Genel bütçe kapsamındaki kamu idarelerinin edindiği taşınmazlar Hazine adına, diğer kamu idarelerine ait taşınmazlar ise tüzel kişilikleri adına tapu sicilinde tescil olunur. Hazine adına tescil edilen taşınmazlar Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından yönetilir...*” hükmüne istinaden Genel bütçe



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

kapsamındaki kamu idarelerini⁴ temsilen, söz konusu taşınmazlarının idaresi Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı tarafından yerine getirilmektedir.

Türkiye’de Hazinesin özel mülkiyetindeki taşınmazların ve devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerlerin sevk ve idaresi görevi Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı çatısı altında, yeni Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemine geçilmeden önce Maliye Bakanlığına bağlı olan Milli Emlak Genel Müdürlüğü’ne verilmiştir. Cumhuriyetten önce ise Osmanlı Dönemi’nde devlet malları ile ilgili iş ve işlemler Maliye nezaretinin gelir birimlerince yerine getirilmiş ve 1909 yılında yine Maliye Nezaretine bağlı olarak “Emlak-i Emiriye Müdüriyeti” adıyla kurulan birim bu görevleri üstlenmiştir. Söz konusu kurum önce 1923 yılında “Emlak-i Milliye Müdürlüğü”, 1929 yılında ise 1452 sayılı Kanuna bağlı olarak “Milli Emlak Müdürlüğü” adını almıştır.

1929-1945 yılları arasında 4286 sayılı Kanunla “Milli Emlak Umum Müdürlüğü” adıyla hizmet veren kurum, 1945 yılında ise 178 sayılı KHK ile günümüzdeki adını almıştır (MEGM Faaliyet Raporu,2022). Milli Emlak Genel Müdürlüğü 1909-2018 yılları arasında Maliye Nezaretinde başlayan yolculuğu yıllarca Maliye Bakanlığı çatısı altında devam etmiş, sonrasında ise 10.07.2018 tarihi itibarıyla Türkiye’de Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi’ne geçilmesi ile birlikte 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi uyarınca Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığına bağlanmıştır.

Genel olarak Hazine’nin özel mülkiyetindeki taşınmazların, satışı, kiralanması, tahsis edilmesi, arsa veya kat karşılığı inşaat işlemleri, taşınmazlarda irtifak hakkı tesis edilmesi ve idarenin rızası ve izni olmadan taşınmazlarının fiilen kullanılmasından dolayı haksız kullanıcılara ecrimisil tahakkuk ettirilmesi ve bu kullanıcıların tahliye edilmesi işlemleri Genel Müdürlük hizmet sahasındadır. İş ve işlemleri ile ilgili kanun ve yönetmelikler çok geniş olup genel olarak Hazine taşınmazlarının yönetimine ve yurt genelindeki birçok mülkiyet sorununun çözümüne ilişkin işlemler 81 ilde örgütlenmiş olan Genel Müdürlük organları vasıtasıyla gerçekleştirilmektedir.⁵

⁴ 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu çerçevesinde Genel Bütçe Kapsamındaki Kamu İdareleri şu şekilde sıralanmıştır: 1) Türkiye Büyük Millet Meclisi 2) Cumhurbaşkanlığı 3) Anayasa Mahkemesi 4) Yargıtay 5) Danıştay 6) Hâkimler ve Savcılar Kurulu 7) Sayıştay 8) Adalet Bakanlığı 9) (Değişik:20/5/2021-7319/10 md.) Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı 10) (Ek:20/5/2021-7319/10 md.) (1) Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı 11) (Değişik:4/11/2021-7341/18 md.) Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı 12) Dışişleri Bakanlığı 13) Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı 14) Gençlik ve Spor Bakanlığı 15) Hazine ve Maliye Bakanlığı 16) İçişleri Bakanlığı 17) Kültür ve Turizm Bakanlığı 18) Milli Eğitim Bakanlığı 19) Milli Savunma Bakanlığı 20) Sağlık Bakanlığı 21) Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı 22) Tarım ve Orman Bakanlığı 23) Ticaret Bakanlığı 24) Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı 25) Devlet Arşivleri Başkanlığı 26) Diyanet İşleri Başkanlığı 27) İletişim Başkanlığı 28) Milli Güvenlik Kurulu Genel Sekreterliği 29) Milli İstihbarat Teşkilatı Başkanlığı 30) Milli Saraylar İdaresi Başkanlığı 31) Strateji ve Bütçe Başkanlığı 32) Jandarma Genel Komutanlığı 33) Sahil Güvenlik Komutanlığı 34) Emniyet Genel Müdürlüğü 35) (Mülga:18/7/2021-7333/14 md.) 36) Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı 37) Gelir İdaresi Başkanlığı 38) Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü 39) Meteoroloji Genel Müdürlüğü 40) (Değişik:4/11/2021-7341/18 md.) Göç İdaresi Başkanlığı 41) Avrupa Birliği Başkanlığı 42) (Ek:4/11/2021-7341/18 md.) İklim Değişikliği Başkanlığı. (www.mevzuat.gov.tr) Erişim tarihi:18 Temmuz.2022

⁵ Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında 1 Numaralı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi’nin 101. maddesinin birinci fıkrasının bentlerine göre, “ (1) Milli Emlak Genel Müdürlüğünün görevleri şunlardır: a) Hazinesin özel mülkiyetindeki taşınmazlar ve Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerlerin yönetimine ilişkin hizmetleri, gerektiğinde diğer kamu idareleri ile işbirliği yaparak yürütmek, b) Hazinesin özel mülkiyetindeki taşınmazların satışı, kiralanması, trampası ve üzerinde sınırlı aynî hak tesis, Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerlerin

Tablo 1: Hazine Taşınmazlarının Türlerine Göre Dağılımı (01.08.2019)

Taşınmazın Türü	Adedi	Toplam Adet İçindeki Payı (%)	Yüzölçümü (m ²)	Yüzölçümü (%)
Hazine Adına Tescilli	4.002.140	94,36	259.275.594.409	91,95
Devletin Hüküm ve Tasarrufu altında (İşlem Gören)	136.757	3,22	16.305.230.602	5,78
Hazine ile ilişkili	102.276	2,41	6.399.809.395	2,27
Toplam	4.241.173	100	281.980.634.406	100

Kaynak: Milli Emlak Genel Müdürlüğü. (<https://www.milliemlak.gov.tr/>). (20 Temmuz 2022)

Milli Emlak Genel Müdürlüğü’nün doğrudan kendilerini ilgilendiren iş ve işlemleri ile alakalı 26 kanun, 18 yönetmelik ve 160’tan fazla genel tebliği bulunmaktadır. Taşınmaz envanterinde ise Hazine taşınmazlarının Hazine adına tescilli olup olmamasına göre devletin hüküm ve tasarrufu altında işlem gören ve Hazine ilişkili olan toplamda 4.241.173 taşınmaz bulunmaktadır.

kiralınması ve bu yerler için gerekli görülen hallerde kullanma izni verilmesi işlemlerini yapmak, c) Devlete intikali gereken taşınır ve taşınmazlarla hakların Hazineye mal edilmesi işlemlerini yürütmek, taşınmazların tescilini, taşınır malların tasfiyesini sağlamak, ç) Hazinesinin özel mülkiyetindeki taşınmazlar ve Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerlerden kamu hizmeti için kullanılması gerekli olanları; kamu idarelerine tahsis etmek ve tahsis amacının ortadan kalkması veya amaç dışı kullanılması halinde tahsisi kaldırmak; tahsisi kaldırılan taşınmazlar üzerinde Hazine dışındaki kamu idarelerine ait yapı ve tesisleri tasfiye etmek, tasfiyeye ilişkin esas ve usulleri belirlemek, d) Devlete ait konutları yönetmek ve kamu idarelerine ait konutların yönetimi konusundaki politikaların belirlenmesi amacıyla çalışmalar yapmak, her yıl yurt içi ve yurtdışındaki kamu konutlarının kira ve yakıt bedelleri ile işletme, bakım ve onarım esaslarını tespit etmek, e) Hazineye ait taşınmazların envanter kayıtlarını tutmak ve diğer kamu idarelerinin taşınmazlarının envanter kayıtlarının tutulmasına ilişkin usul ve esasları belirlemek, f) Genel bütçe kapsamındaki kamu idarelerinin kamulaştırdığı yerlerin Hazine adına tescilini sağlamak, g) Kanunlar ve antlaşmalar gereğince muayyen zümrelere izafetle el konulması gereken para, mal ve hakların işlemlerini yapmak ve tasfiyelerini sonuçlandırmak, ğ) Genel bütçe kapsamındaki kamu idarelerinin hizmet dışı kalan taşınırlarının satışını yapmak, h) Kamu idarelerine ait taşınmazların yönetim esaslarını belirlemek, ı) Kamu idarelerinin taşınmaz edinme ve yönetimine ilişkin olarak hazırlayacakları mevzuat tasarıları hakkında görüş bildirmek, i) Kamu mallarına ilişkin politikaları tespit etmeye yönelik çalışmalar yapmak, j) Görev alanına giren konularda ilgili mevzuatla Bakanlığa verilen görevleri yürütmek, k) Görev alanına giren konulardaki alacakların süresinde ve mevzuata uygun olarak takip edilerek tahsil aşamasına getirilmesi için gerekli tedbirleri almak, l) Teşkilat ve görev alanına giren konularda denetmenleri aracılığıyla teftiş, denetim, inceleme ve soruşturma yapmak ve bu işlerin yürütülmesi amacıyla uygun görülen büyük il merkezlerinde bölge düzeyinde denetim yapmak üzere denetim grupları kurmak,29 m) Cumhurbaşkanınca uygulama usul ve esasları belirlenen projeler kapsamında; Hazinesinin özel mülkiyetindeki taşınmazlar ve Devletin hüküm ve tasarrufu altındaki yerleri geliştirmek, değerlendirmek, kişilerin mülkiyetinde bulunan taşınmazları satın almak, trampa etmek, kamulaştırma ve toplulaştırma yapmak. n) Bakan tarafından verilen diğer görevleri yapmak.” olarak ifade edilmiştir. (www.mevzuat.gov.tr) Erişim tarihi: 18 Temmuz 2022

Tablo 2: Hazine Yönetiminde Olan Taşınmazlarının Cinslerine Göre Dağılımı (01.08.2019)

Cins	Tescilli		DHTA		İlişkili
	Adet	Yüz Ölçümü	Adet	Yüz Ölçümü	Adet
Orman	480.066	200.108.587.551	1.372	2.741.705.350	2.595
Arazi	998.912	31.859.762.835	46.268	10.125.906.803	11.725
Tarla	1.408.632	18.073.524.411	27.251	508.038.679	30.612
Orta Malları	89.783	4.547.561.598	5.397	447.273.017	4.814
Arsa	499.741	1.805.647.340	10.863	72.518.259	13.073
Bağ-Bahçe	256.828	901.756.018	8.127	41.749.994	6.020
Bina	200.354	648.942.089	1.158	1.487.708	6.535
Su ve Su Ürünü Alanları	53.502	635.502.175	5.038	893.762.305	474
Maden ve Ocak Alanları	1.353	116.940.032	975	112.529.131	140
Tarihi ve Kültürel Alanlar	4.177	94.061.054	522	2.893.909	386
Kıyı ve Dolgu Alanları	620	5.490.430	9.902	124.324.590	721
Diğer	8.172	477.818.876	19.884	1.233.040.858	25.181
Genel Toplam	4.002.140	259.275.594.409	136.757	16.305.230.602	102.276

Kaynak: Milli Emlak Genel Müdürlüğü. (<https://www.milliemlak.gov.tr/>). (20 Ağustos 2022)

Genel Müdürlük envanterinde bulunan taşınmazlara Tablo 1’de yer alan tasnife göre bakıldığında, taşınmazların tescilli, devletin hüküm ve tasarrufunda olması ve ilişkili yani dava süreci devam eden taşınmazlardan olup olmamasına göre sınıflandırıldığı görülmektedir. Tablo 2’deki verilere göre tescilli taşınmazlar içerisinde 200.108.587.551 m² yüz ölçümle ormanlar birinci sırada yer alırken, sonrasında sırasıyla arazi, tarla ve orta malları gelmektedir. Devletin hüküm ve tasarrufu altında bulunan yani henüz tescil olmamış taşınmazlar arasında ise araziler birinci sırada yer alırken, ormanların onları takip ettiği, ilişkili taşınmazlarda ise dava süreçleri sonuçlanmadığından ayrıma dâhil edilmediği anlaşılmıştır.

3. Kamu Taşınmazlarının Olağan Yönetim Şekilleri

Hazineye ait taşınmazların yönetimi, taşınmazların kamu hizmetine özgülenmiş olup olmamalarına göre farklılık gösterdiğinden yukarıda bahsedilmiştir. Bu taşınmazlardan kamu hizmetine tahsis edilmiş yani üzerinde bir kamu hizmetinin görüldüğü taşınmazlar kamu yararı çerçevesinde satış, kiralama gibi işlemlere konu edilmezken, doğrudan kamu hizmetine tahsis edilmemiş özel mallar, ilgili idarelerce elden çıkarma işlemlerine konu edilebilmektedir.

Hazineye ait taşınmaz malların elden çıkarılmasına yönelik uygulamada en çok kullanılan yöntem ihale ile taşınmazların satış işlemine konu edilmesidir. Bunun dışında taşınmazların doğrudan satışına yönelik olmayan ve uzun süreli tasarrufunda bulundurma hakkına sahip olmayı içeren irtifak hakkı kurulması ile ön izin ve kullanma izni verilmesi gibi yöntemler de bulunmaktadır. Ayrıca kiralama ve daha çok taşınmazı işgallerden korumaya yönelik idari ceza anlamına gelen, ecrimisil gibi tasarruf yöntemleri ile Hazine taşınmazları idare edilmektedir.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

Bu çerçevede 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu, 4706 sayılı Hazineye Ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi ve Katma Değer Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, 2286 sayılı Devlet İhale Kanunu, Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkında Yönetmelik başlıcaları olmak üzere bunlara ek genel tebliğler vasıtasıyla Milli Emlak Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen yukarıda bahsedilen işlemlerin usul ve esasları düzenlenmiştir. Söz konusu işlemler il merkezleri ile iş ve işlemlerin yoğun olduğu yerlerde kurulan daire başkanlıkları ve emlak müdürlükleri vasıtasıyla yürütülürken, ilçelerde ise kaymakamlıklara bağlı bulunan şeflikler Milli Emlak Genel Müdürlüğü adına işlem tesis etmektedir.

Kamu taşınmazlarının elden çıkarılmasına yönelik temel kanun olarak kabul edilen Devlet İhale Kanunu’nun “Kapsam” başlıklı 1. maddesinde de genel bütçeye dâhil dairelerle katma bütçeli idarelerin, özel idare ve belediyelerin hangi işlemlerinin anılan Kanuna göre yapılacağı belirtilmiştir. Bunlar; alım, satım, hizmet, yapım, kira, trampa (değişim), mülkiyetin gayri aynı hak tesisi ve taşınma işleridir.

3.1. Taşınmaz Satışı

Kamu kaynaklarının etkili, verimli ve ekonomik kullanılması amacıyla çıkarılan 5018 sayılı Kanun ve 1 Numaralı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi çerçevesinde genel bütçe kapsamındaki kamu idarelerine ait taşınmazların satışında Milli Emlak Genel Müdürlüğü yetkilidir. Ancak kanunlarla tanınmış bazı istisnaları da mevcuttur. 6306 sayılı Afet Riski Altındaki Alanların Dönüştürülmesi Hakkında Kanunun “Uygulama İşlemleri” başlıklı 6. maddesi ile aynı Bakanlığın Alt Yapı ve Kentsel Dönüşüm Genel Müdürlüğü’ne ve 4046 sayılı Özelleştirme Uygulamaları Hakkında Kanunun 1. maddesi ile Özelleştirme İdaresi Başkanlığı’na tanınan istisnalar bulunmaktadır.

Kamu idarelerinin özel mülkiyetinde bulunan taşınmazların satışı 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu ve Hazine Taşınmazları İdaresi Hakkında Yönetmelik kapsamında kapalı, açık ve pazarlık usulü ile yani istekliler arasında gerçekleştirilecek olan ihale sonucunda satış işlemlerine konu edilmektedir. İhalelerin açık teklif usulü ile mi kapalı teklif usulü ile mi yapılacağı ise her yıl belirlenen parasal limitler dâhilinde kanunlarla belirlenmektedir.

Bu kapsamda, 2886 sayılı Kanuna göre yapılan satışlar ve harca esas değer üzerinden doğrudan satış ve rayiç bedel üzerinden doğrudan satış dışında birçok özel kanun⁶ kapsamında yapılan satış işlemleri bulunmaktadır. Bunlara örnek olarak 6831 sayılı Kanunun 2/B kapsamındaki taşınmazların satışı, Hazineye ait tarım arazilerinin satışı, belediye ve mücavir alan içindeki ve dışındaki tarım arazilerinin satışı ile kamu konutlarının satışı Milli Emlak Genel Müdürlüğü’nün merkez ve taşra birimleri tarafından gerçekleştirilmektedir.

⁶ 4071 sayılı Kanun, 4072 sayılı Kanun, 2942 sayılı Kanun, 4562 sayılı Kanun, 3385 sayılı Kanun, 2886 sayılı Kanun, 233 sayılı KHK, Ticari faaliyetlerde kullanılmak üzere kiraya verilen taşınmazların satışı, 4706 sayılı Kanunun 5. maddesine göre satış, 3194 sayılı Kanun, 3303 sayılı Kanun, 4706 sayılı Kanunun Geçici 18 inci maddesine göre satış, 4706 sayılı Kanunun Geçici 22. maddesine göre satış, 4706 sayılı Kanunun Ek 3. maddesine göre satış, 4342 sayılı Kanun, 2004 sayılı Kanun, 5901 sayılı Kanun, 2644 sayılı Kanun ve 4046 sayılı Kanun, 7269 sayılı Kanun, Milli Savunma Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Milli Eğitim Bakanlığı ve Karayolları Genel Müdürlüğü ve Devlet Su İşleri Genel Müdürlüğüne tahsisli taşınmazların satışı Milli Emlak Genel Müdürlüğüne gerçekleştirilmektedir.

3.2. Taşınmaz Kiralaması

Borçlar Kanunu’nda kira, kiraya veren ve kiralama ilişkisine dair her nevi duruma ilişkin detaylı tanımlar bulunmaktadır. Özetle kiralama ilişkisi, bir sözleşmeye bağlı olarak kiraya verenin bir şeyin kullanımını kiracı olarak adlandırılan belirli bir kişiye bırakmasını, kiracının ise kullanımı kendisine bırakılan şeye karşılık belirli bir bedeli ödemeyi taahhüt etmesini içermektedir. Kira sözleşmeleri belirsiz süreli olabileceği gibi belirli bir süreye ilişkin de olabilmektedir. Ödeme zamanları da taraflar arasında kararlaştırılabilmektedir.

Kiraya veren ve kiracının durumu Borçlar Kanunu hükümleri çerçevesinde iki kişi arasında karşılıklı olarak hukuk çerçevesinde belirlenebilmekteyken, Hazine taşınmazlarının kiralamasında bazı farklılıklar bulunmaktadır. Hazineye ait taşınmazların kiraya verilmesi işlemleri ile ilgili 300 sıra sayılı Milli Emlak Genel Tebliği çerçevesinde kiraya verilecek ve kiralınması mümkün olmayan taşınmazların tanımı yapılmış olup, ihaleye tabi olanların aynı satış işlemlerindeki gibi kapalı, açık ve pazarlık usulü olmak üzere üç tür ihale yöntemi ile gerçekleştirilebileceği belirtilmiştir. 2886 sayılı Kanunda⁷ taşınır ve taşınmaz kira süresine ilişkin istisnaları olmak üzere 10 yıldan çok olamayacağı hüküm altına alınmıştır.

İdarenin genel hükümler çerçevesinde yaptığı kiralama işlemleri dışında bazı özellik arz eden kiralama işlemleri de bulunmaktadır. Kıyı Kanunu’nun kapsamında kalan yerler, Hazine’nin paylı ve elbirliği mülkiyetinde kalan yerler, 3213 sayılı Maden Kanununun kapsamında kalan yerler, Tabiat Varlıkları, Doğal Sit Alanları ve Özel Çevre Koruma Kanunları kapsamında kalan yerler ile hafriyat toprağı ile yıkıntı atıkları depolama alanlarının kiraya verilmesi bu kapsamda değerlendirilmektedir. Bunların dışında Milli Emlak Genel Müdürlüğü’nün merkez ve taşra birimleri tarafından kamu kurumlarına tahsis edilen taşınmazların kiralınması ile diğer kiralama işlemleri⁸ adı altında bazı kiralama işlemleri de yapılmaktadır.

3.3. Taşınmazlarda Ön İzin, Kullanma İzni ve İrtifak Hakkı Kurulması

TMK irtifak haklarını tanımlamıştır. Kurulması, sona ermesi, tescili ve çeşitleri TMK’da tanımlanan irtifak hakları, malikin mülkiyet hakkından doğan yetkilerinin bir kısmını başkasına

⁷ 2886 sayılı Kanunun Kiralarda sözleşme süresi başlıklı 64. maddesine göre, “Kiraya verilecek taşınır ve taşınmaz malların kira süresi, on yıldan çok olamaz. Turistik tesis kurulacak yerlerin ve turistik tesislerin (Ek ibare: 20/2/2001 - 4628/17 md.) ve enerji üretimi tesisleri ile iletim ve dağıtım tesis ve şebekelerinin ihtiyacı olan arazilerin (Ek ibare: 18/4/2001 - 4646/13 md.) ve doğal gaz iletim, dağıtım ve depolama tesis ve şebekelerinin ihtiyacı olan arazilerin on yıldan fazla süre ile kiraya verilmesi mümkündür. Üç yıldan fazla süre ile kiraya verme işlerinde, önceden Maliye Bakanlığında izin alınması şarttır. Katma bütçeli idarelerde bu izin, idarelerin bağlı buldukları bakanlıktan alınır. Özel İdare ve belediyeler için kendi özel kanunları uygulanır. Üç yıldan fazla süre ile kiraya verme işlerinde, kira bedeli her yıl şartname ve sözleşmesindeki esaslara göre yeniden tespit edilir.” (www.mevzuat.gov.tr) Erişim tarihi: 18 Temmuz 2022

⁸ Milli Savunma Bakanlığına Tahsisli Taşınmazlardaki Ticari Ünitelerin Kiraya Verilmesi, Karayolu Sınır Çizgisi İçerisinde Kalan Taşınmazların Kiraya Verilmesi, Tarihi Ve Bedii Değeri Olan Taşınmazların Kiraya Verilmesi, Kültür Yatırım ve Girişimlerine Konu Taşınmazların Kiralanması, 633 Sayılı Kanunun Ek 4 üncü Maddesi Kapsamındaki Alanların Kiraya Verilmesi, Belediyeler Tarafından Doldurulan Dolgu Sahaları Hakkında Yapılacak İşlemler, Geçici İş ve Hizmetler İçin Kullanılacak Yerlerin Kiraya Verilmesi, 5258 Sayılı Aile Hekimliği Kanunu Kapsamında Aile Hekimlerine Yapılan Kiralama İşlemleri, Balıkçı Barınaklarının Kiraya Verilmesi, . Su Ürünleri Üretim Yerlerinin Kiraya Verilmesi, Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Yol Kiralama İşlemleri, Organik Tarım Amaçlı Kiralama İşlemleri, 233 sayılı Kamu İktisadi Teşebbüsleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname Kapsamında Yapılacak Kiralama İşlemleri diğer kiralama başlığı altında yapılan işlemlerdir.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

tahsis etmesi şeklinde özetlenebilir. Kanunun 794. maddesine göre irtifak hakları sadece taşınmazlar üzerinde değil, taşınır, haklar veya bir malvarlığı üzerinde de kurulabilir ve aksine herhangi bir düzenleme bulunmadığı müddetçe sahibine tam yararlanma yetkisi veren bir haktır. Hak tapu siciline tescille hüküm doğurur.

TMK’daki ifadesiyle taşınmaz irtifak hakkı, şahsi irtifak hakları (intifa hakkı, oturma hakkı, üst hakkı, kaynak hakkı) ve diğer irtifak hakları olmak üzere üçe ayrılan irtifak hakları eşyaya ya da kişiye bağlı olarak kurulabilmektedir. Hazine taşınmazları üzerinde Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığınca (Milli Emlak Genel Müdürlüğü) verilen ön izin, kullanma izni ve irtifak hakkına ilişkin genel esas ve usuller 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu, Hazineye Ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi ve Katma Değer Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile bu kanuna dayanarak çıkarılan Hazine Taşınmazlarının İdaresi Hakkındaki Yönetmelik ile 324 ve 327 sıra sayılı Milli Emlak Genel Tebliği ile belirlenmektedir. (Tunçez & Bozkurt, 2022: 30).

Öncelikle ön izin, kullanma izni ve irtifak haklarını birbirinden ayırmakta fayda bulunmaktadır. Hazine Taşınmazları İdaresi Hakkında Yönetmelik dikkate alındığında, kullanma izni devletin hüküm ve tasarrufu altında bulunan yerler için gerçek ve tüzel kişiler için verilen belli süreli izinleri kapsamaktadır. İrtifak hakları ise bir taşınmaz veya kişi lehine aynı hak olarak kurulan mülkiyete ilişkin kullanıma ve yararlanmaya rıza gösterme anlamına gelen haklardır.

Kamu kurumları tarafından irtifak hakkı ve kullanma izni verilmesi öncesinde söz konusu hakkın veya iznin usulüne uygun olarak yerine getirilebilmesi amacıyla taşınmazlar üzerinde imar planı yaptırılması, projelerin hazırlanması ya da tescil, ifraz, tevhit vb. işlemlerin gerçekleştirilmesi için ihaleleri kazanan isteklilere belli sürelerle ön izin verilebilmektedir.

Ön iznin bitmesine müteakip belli bir bedele istinaden verilen kullanma izni veya irtifak hakkı tesisi süresince de Bakanlıkça verilen izin kapsamında, bedele ilave olarak hasılattan pay alınmaktadır (4706 sayılı Kanun, 2001). Bunlara ek olarak bazı özellik arz eden belli bir amaca yönelik işlemler de bulunmaktadır. Bunlar; enerji yatırımları, organize hayvancılık, teknolojik veya jeotermal seracılık, organik tarım, su ürünleri yetiştiriciliği gibi tarım ve hayvancılık alanında olduğu gibi eğitim, sosyal, sağlık ve sanayi alanlarında özellik arz eden irtifak hakkı ve kullanma izinleridir.

Kamu taşınmazlarına ilişkin şimdiye kadar bahsedilen genel yönetim şekillerinin dışında, Hazine ve kamu taşınmazlarının yatırım amaçlı kullanım şekilleri de bulunmaktadır. Bu kapsamda Turizmi Teşvik Kanunu kapsamında turizm yatırımlarına, 4706 sayılı Kanun kapsamında küçük sanayi sitesi yapılmak amacıyla kurulmuş kooperatiflere taşınmazlar doğrudan satılabilmekte ya da satışa konu olamayacak yerlerde kullanım hakkı uzun süreli tesis edilebilmektedir.

3.4. Ecrimisil

2886 sayılı Devlet İhale Kanunu, Hazine Taşınmazları İdaresi Hakkında Yönetmelik ve 336 sayılı Milli Emlak Genel Tebliği’nde detaylıca ele alınan ecrimisil işlemleri genel olarak; devletin özel mülkiyeti ile hüküm ve tasarrufu altında bulunan yerlerde, idarenin izni olmadan ve herhangi bir sözleşmeye dayanmaksızın haksız kullanım sebebiyle idarelerin haksız zilyetten talep ettiği tazminat olarak ifade edilebilir. Yani ecrimisil ortada herhangi bir sözleşmenin veya hukuki



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

ilişkininin bulunmadığı durumlarda hak sahibinin kendisine ait eşya üzerinde tasarrufta bulunan kötü niyetli zilyetten isteyebileceği tazminattır (Özaltuğ, 2021: 1409).

Söz konusu yerlerin kanun ve yönetmeliklerdeki tanımıyla işgalen kullanımı sebebiyle haksız işgalin tespit edildiği tarihten itibaren en çok geriye dönük 5 yıllık olarak talep edilebilen ecrimisil, kiralamadan farklı olarak Hazinesin olağan bir gelir yöntemi olmamasına rağmen Hazine arazileri sıklıkla haksız işgallere maruz kaldığından olağanlaşmıştır.

2886 sayılı Kanunun Ecrimisil ve tahliye başlıklı 75. maddesine göre, kamu kurumlarının izni ve rızası olmadan Hazine taşınmazlarının işgalen kullanımı sebebiyle ecrimisil tahakkuk ettirilen gerçek ve tüzel kişiler, kamu kurumunun talebi üzerine söz konusu taşınmazın bulunduğu yerdeki mülki amirce tahliye edilebilir. Ayrıca devletin gerçek veya tüzel kişilerle yapmış oldukları kira sözleşmelerinde herhangi bir indirim gözetilmezken, ecrimisil ödemelerinde peşin ödemede yüzde on beş, idarece belirlenen bedele itiraz edilmemesi durumunda yüzde yirmi olmak üzere toplamda yüzde otuz beş indirim uygulanmaktadır.

Ecrimisil işlemleri esasen kamu kurumlarına ait taşınmazların, ilgili kurumların izni olmadan kullanımı sebebiyle uygulanan bir işlemdir. Yani ecrimisil ödenerek kullanılan bir taşınmaz, milli emlak birimlerince ihale ile satışa çıkarılabilir, kiralanabilir ve yukarıda bahsedildiği gibi tahliye dahi söz konusu olabilir. Ancak Milli Emlak Genel Müdürlüğü’nün yukarıda bahsedilen tebliğine göre İdare tarafından takdir edilen ecrimisil bedeline dava açılmaması durumunda yüzde yirmi, süresi içerisinde peşin ödenmesi durumunda da yüzde on beş olmak üzere toplamda yüzde otuz beş indirim uygulanmaktadır.

4706 sayılı Kanuna 11/5/2018 tarihinde eklenen madde ile Hazine’ye ait tarım arazilerini 31/12/2019 tarihinden önce tarımsal amaçlı olarak en az üç yıldan beri kullananlara ödedikleri ecrimisil bedelinin yarısı üzerinden doğrudan kiralama yapılabilmekte ve kiralama sonunda yükümlülüklerini yerine getirenlere söz konusu Hazine arazileri doğrudan satılabilmektedir. Bu yöntemler esasen hukuki niteliği itibarıyla bir ceza uygulaması olan ecrimisil işlemlerinin mahiyetinin toplum nezdinde sorgulanmasına yol açmaktadır. Ayrıca Milli Emlak Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen söz konusu işlemler sadece devlete ait taşınmazlar için geçerli olup, belediye taşınmazları için benzeri bir durum söz konusu değildir.

4. Kamu Taşınmazlarının Olağanüstü Yönetim Şekilleri

Kamu taşınmazlarının satış, kiralama ve taşınmazlarda irtifak hakkı tesis edilmesi gibi olağan yönetim biçimleri dışında, yıllar içerisinde söz konusu taşınmazların idaresi ve kontrolünde yaşanan aksaklıklar sebebiyle işgalen kullanımları sonucu ortaya çıkan olağanüstü bir yönetim biçimi meydana gelmiş, dayanağını da kanunlardan almıştır.

Dünyada ve paralel olarak Türkiye’de endüstrileşme ve kentleşme ile birlikte büyük kentlerde meydana gelen plansız nüfus artışı, barınma amaçlı toprağa yani kent arsasına olan talebi artırmıştır. İkinci Dünya Savaşı’nın bitiminden 1980’li yıllara kadar Türkiye’de büyüme kentler üzerinden gerçekleşmiş ve bu kentlerdeki hızlı nüfus artışı, kent merkezinde az sayıda olan kent topraklarının spekülatif biçimde değerlendirilmesine sebep olmasının yanında, dağınık, plansız, yeşil alanları bulunmayan çevresi gecekonduyla çevrili kentler meydana getirmiştir (Tekeli, 2009: 88).



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

1960’lar ve 1980’ler arasında Latin Amerika’da ve farklı zaman dilimlerinde Güney Afrika, Mısır ve Türkiye’de gecekonduculuğun çoğunlukla radikal gruplar ve seyrek olarak da popülist hükümetlerin desteğiyle gerçekleşen arazi işgali olduğunu belirten Davis (2006: 56), halk desteğine bağlı olarak genelde kamu arazilerinin hedef seçildiğini ifade etmiştir.

Kentlerde düzensiz ve sağlıksız yapıların türemeye başlaması bir yandan çarpık kentleşmeye yol açarken diğer yandan kentlerde konut yapılabilecek sınırlı arsaların fahiş fiyatlara satılır hale gelmesine sebep olmuştur. Bu talep bolluğu karşısında kent topraklarını elinde tutanların spekülasyon gelirleri, devleti bu alanda etkili tedbirler almaya zorlamıştır. Tekeli (2009: 37) bu tedbirlerin amaçlarını şu şekilde açıklamıştır:

- Toprak kullanımı kentin optimum gelişimini sağlamak amacıyla düzenlemek,
- Kent sefaletini arttıran kötü örneklerin önüne geçmek,
- İmar gören yerlerdeki toprakların atıl kalmamasını sağlamak,
- Toprak spekülasyonunun önüne geçmek,
- Emekçi ve dar gelirli kesime konut yapılması amacıyla arsa temin etmek,
- Toprakların küçük parçalara bölünmesini engellemek,
- Yeni kentler kurmak,
- Kira artışlarının önüne geçmek,
- Ulusal amaçlar doğrultusunda özel mülkiyetin sınırlandırılması.

Gecekonducu kavramının kullanımının yaygınlaştığı 1945 yılından bu yana imar planlarına ve yapılaşmaya ilişkin kanunlara aykırı olarak inşa edilen birçok yapı, çıkarılan yasalarla kaçak sayılmaktan kurtarılmıştır. Her ne kadar Keleş (2017:300-301) bu alanda çıkarılan temel kanunları ana hatlarıyla 6188 (1953), 775 (1966), 1990 (1976), 2805 (1983), 2981 (1984), 3290 (1986) ve 3366 (1987) olarak sıralasa da söz konusu alana dokunan tüm kanunları etraflıca incelemekte fayda bulunmaktadır.

Tablo 3: Geçmişten Günümüze Kronolojik Olarak İmar Afları

Sıra No	Kanun No	Kanunun Adı	RG Tarihi	RG Sayısı
1	5218	Ankara Belediyesine, Arsa ve Arazisinden Belli bir Kısmını Mesken Yapacaklara 2490 Sayılı Kanun Hükümlerine Bağlı Olmaksızın ve Muayyen Şartlarla Tahsis ve Temlik Yetkisi Verilmesi Hakkında Kanun	22.06.1948	6938
2	5228	Bina Yapımını Teşvik Kanunu	06.07.1948	6950
3	5431	Ruhsatsız Yapıların Yıkırılması ve 2290 sayılı Belediye Yapı ve Yollar Kanunu’nun 13. Maddesinin Değiştirilmesine Dair Kanun	11.06.1949	7230
4	6188	Bina Yapımını Teşvik ve İzinsiz Yapılan Binalar Hakkında Kanun	29.07.1953	8470
5	7367	Hazineden Belediyelere Devredilecek Arazi ve Arsalar Hakkında Kanun	29.07.1959	10265
6	775	Gecekondu Kanunu	30.07.1966	12362
7	2805	İmar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Olarak Yapılan Yapılara Uygulanacak İşlemler ve 6785 Sayılı İmar Kanunu’nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun	21.03.1983	17994
8	2981	İmar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Yapılara Uygulanacak Bazı İşlemler ve 6785 Sayılı İmar Kanunu’nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun	08.03.1984	18335
9	3290	24.2.1984 tarih ve 2981 sayılı Kanun’un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bu Kanuna Bazı Maddeler Eklenmesi Hakkında Kanun	07.06.1986	19130
10	3366	3290 Sayılı Kanun ile Değişik 2981 Sayılı Kanun’un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun.	26.05.1987	19471
11	3414	775 Sayılı Gecekondu Kanunu’nun Bazı Hükümlerinin Değiştirilmesi Hakkında 3.5.1985 tarih ve 247 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Bu Kanun Hükmünde Kararnamenin İki Maddesinde Değişiklik Yapılmasına Dair 16.8.1985 tarih ve 250 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanun	11.03.1988	19751
12	4706	Hazineye ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi Hakkında Kanun	18.07.2001	24466
13	7143	Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun (Geçici Md.16)	18.05.2018	30425

Kaynak: Binali Tercan. “1948’den Bugüne İmar Afları”. Mimarlık 403 Dergisi. Sayı Eylül-Ekim. 2018. s. 26.

Yukarıdaki tablodan anlaşılacağı üzere 1948 yılından bugüne kadar imar afları adı altında birçok kanun uygulamaya koyulmuştur. Bulunduğu dönemin ihtiyacını karşılamak amacıyla çıkarılan her bir kanun diğerine zemin hazırlamıştır. Tercan (2018: 24), imar aflarına ilişkin art arda çıkarılan kanunların mevcut kaçak yapıları meşrulaştırarak mevzuatı çığneyenleri ödüllendirmek anlamına geldiğini ifade etmiştir. Özkaya Özlüer (2018: 331) ise imar barışı

düzenlemesi ile geçmişten günümüze farklı adlarla çıkan imar aflarının, yapılaşmaya ilişkin kanunlara aykırı olarak yapılan yapıları ve gecekonduları da içerecek şekilde tamamını kapsamayı yönüyle, imardan doğan hukuka aykırılıkları temizleme amacı taşıdığını belirtmiştir.

Türkiye’de imar affı ve hazine arazilerini değişik amaçlarla kullananlara doğrudan satış amacıyla çıkarılan kanunları “plan öncesi dönem (1945-1963)”, “planlama sonrası dönem (1963-1980)” ve “1980 ve sonrası dönem” olarak üçe ayırmak mümkündür (Akalın, 2018: 35). Plan öncesi döneme bakıldığında yani ilk kalkınma planının yapıldığı 1963 yılı öncesinde, kamu arazilerinde inşa edilen imar kanunlarına aykırı yapıların önlenmesi amacıyla geçici çözümler üretilmeye çalışılmıştır. Planlı dönemde o döneme kadar çıkarılan en kapsamlı kanun olan 775 sayılı Gecekondu Kanunu ile kent sağlığını tehdit eden imara aykırı yapılar tüm boyutlarıyla ele alınmıştır. 1980 yılı ve sonrası dönemde yani küreselleşmenin neoliberal politikalar aracılığı ile yaygınlaştığı süreçte ise söz konusu imar afları sadece gecekondular için değil aynı zamanda Hazine arazilerine yapılan imara aykırı her türlü yapıyı kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

4.1. Plan Öncesi Dönem (1945-1963)

Plan öncesi olarak tanımladığımız 1945 ile Türkiye’de ilk kalkınma planının yapıldığı 1963 yılı arasındaki dönemde çıkarılan ilk kanun 5218 sayılı Ankara Belediyesine, Arsa ve Arazisinden Belli Bir Kısmını Mesken Yapacaklara 2490 Sayılı Kanun Hükümlerine Bağlı Olmaksızın ve Muayyen Şartlarla Tahsis ve Temlik Yetkisi Verilmesi Hakkında Kanun’dur. Bu kanunla eski adıyla Ankara Belediyesi mevcut adıyla Ankara Büyükşehir Belediyesi mülkiyetinde bulunan arsalar üzerinde şehir sınırlarında ruhsatsız olarak yapılmış yapıların bulunduğu yerler, Hazineye mevcut adıyla büyükşehir uhdesine geçmiş ve bu yerlerde belli şartları taşımak koşuluyla söz konusu arsalar bedeli karşılığında içinde oturanlara satılmıştır. Satış yapılacak kişiler için en az bir yıl belediye sınırlarında oturmuş olması, kendisinin, eşinin ve reşit olmayan çocuklarının üzerinde konut ve konut yapmaya elverişli arsa bulunmaması, başka konutlarda hissesinin bulunmaması gibi şartlar getirilmiştir. Kanunda doğrudan gecekondular adı geçmemekle birlikte uygulamadaki kanun ve yönetmeliklere aykırı yapıların meşrulaştırılmasının ilk kez temeli hazırlanmıştır.

Sonrasında çıkarılan 5228 sayılı Bina Yapımını Teşvik Kanunu ile şehir ve kasabalarda imar planı içerisindeki Hazine ve özel idarelerin mülkiyetinde veya devletin hüküm ve tasarrufu altındaki belli amaçlara özgülenmemiş tüm arsaların, istemeleri halinde arazi vergisine esas olan son kıymeti üzerinden bedeli on yılda on taksitle ödenmek şartıyla belediyelere devredilmesi öngörülmüştür. Belediyelerin bu şekilde eline geçen arsalarla belediyenin mülkiyetinde olup belediye meclislerince satışına karar verilecek arsaların aynı şehir ve kasabada kendisinin veya eşinin evi ve arsası bulunmayanlardan ev yaptıracaklara ve kooperatiflere kura ile devredilmesi öngörülmüştür.

5431 sayılı Ruhsatsız Yapıların Yıkılması ve 2290 sayılı Belediye Yapı ve Yollar Kanunu’nun 13. Maddesinin Değiştirilmesine Dair Kanun kurgulanış olarak bu alanda çıkarılan ilk kanunlar olan 5218 ve 5228 sayılı kanunlardan farklı bir amaçla çıkarılmıştır. İlk kanunlar kent merkezinde ve etrafında gecekondular yapılan kamu taşınmazlarının belediyeler kanalıyla satışına yoğunlaşmış ve bu dönemde çok ciddi gecekondular mahalleleri meydana gelmiştir. Buradan yola çıkarak bu kanun diğerlerine nazaran bir şeyleri affetmekten ziyade önlemeyi amaçlamıştır. Ancak bir



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

tarafından geçici madde ile de Bakanlar Kurulu kararı ile belediye meclislerine mavi çizgili bölgeler⁹ ihdas etme yetkisi verilmiştir.

6188 sayılı Bina Yapımını Teşvik ve İzinsiz Yapılan Binalar Hakkında Kanun önceki yasalara kıyasen kentlerdeki barınma sorunundan daha çok gecekondu sorununu merkezine taşımıştır (Akalin, 2018: 45). İçişleri Bakanlığı tarafından hazırlanan Kanun’a döneminde 5218 ve 5228 sayılı Kanunlardan beklenen sonuç elde edilememesi sebebiyle İkinci Dünya Savaşı’nın sona ermesine müteakip, artan nüfus, köyden kente göçün yüksek seviyelere erişmesi ve dış ülkelerden Türkiye’ye yönelen göçe istinaden konut ihtiyacının yüksek seviyelere ulaşması gerekçe gösterilmiştir (TBMM Komisyon Raporları, 1951). Hazine arazilerine yapılan kaçak yapıların buldukları yerlerin belediyelere devri ile satışı öngörülmüştür.

Planlama öncesi dönemde çıkarılan son kanun 1959 yılında çıkarılan 7367 sayılı Hazine Devredilecek Arazi ve Arsalar Hakkında Kanun’dur. Bu Kanunla 6188 sayılı Kanun çerçevesinde Hazine ve devletin hüküm ve tasarrufu altındaki arazi ve arsaların belediye sınırları içerisinde bulunanlarının ve imar planı içerisinde yer alanların ilgili belediyelerin mülkiyetine geçebileceğine dair hüküm genişletilmiştir. Kanun belediye sınırları içinde bulunsun ya da bulunmasın, imar planına tabi olsun ya da olmasın 6188 sayılı Kanuna uygun amaçlarda kullanılmak üzere imara aykırı yapıların bedelsiz olarak belediyelerin mülkiyetine geçmesini hüküm altına almıştır. Söz konusu kanun da diğerleri gibi Türkiye’de özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir illerinde imara aykırı gecekondu türü yapıların önüne geçememiştir. Sonuç olarak plansız dönem olarak ifade edilen 1963 yılına kadar çıkarılan kanunlarla imara aykırı yapılar için iyi bir sınav verilememiştir.

4.2. Planlama Sonrası Dönem (1963-1980)

Türkiye’de ilk kalkınma planının uygulamaya sokulduğu 1963 yılı sonrasında imar planına aykırı, kamu kurumlarının arazileri üzerine yapılan kaçak yapılara ilişkin tedbir almak amacıyla çıkarılan kanun 775 sayılı Gecekondu Kanunu’dur. 775 sayılı Kanun çıkarılıncaya kadar ki 5218, 5228, 6188 ve 7367 sayılı Kanunlar büyükşehirlerdeki gecekondu problemine çözüm üretememekle birlikte, kanun koyucu tarafından toplumdaki konut ihtiyacı ile birlikte ele alınmıştır.

İlk kez 775 sayılı Kanunun gerekçesinde toplumda büyükşehirlere yönelen göç hareketleri ile birlikte meydana gelen konut ihtiyacının mevzuatta tam olarak tanımlanamamış gecekondu sorunu ile ayrı ele alınması gerektiğine dikkat çekilmiştir. Gecekonduların nasıl ıslah edilecekleri, ıslahı mümkün olmayanların nasıl tasfiye edileceği ve yeniden gecekondu yapımının önlenmesi amacıyla nasıl tedbirler alınacağı prensiplere¹⁰ bağlanmaya çalışılmıştır.

⁹ 5218 sayılı Kanunda Ankara sınırları içerisinde ruhsatsız olarak yapılan yapılara ilişkin haritalarda mavi çizgi ile taranan kısımların, belediye meclisi kararıyla mesken yapmak isteyenlere söz konusu alanların belediyelere geçerek belediyeler tarafından yapı yapanlara tahsisini öngörmüştür. Yani Kanunun uygulamaya girdiği 11.06.1949 tarihi ile 5218 sayılı Kanunun uygulamaya girdiği tarih aralığında geçen hemen hemen bir sene içerisindeki yapılan yapıların da af kapsamına sokulması amaçlanmıştır.

¹⁰ Gecekondu kanun tasarısı ile İstanbul Milletvekili Reşit Ülker ve 10 arkadaşının; İzmir Milletvekili Mustafa Uyar ve 12 arkadaşının, Gecekonduların düzenlenmesi hakkında; Konya Milletvekili İhsan Kabadayı ve 10 arkadaşının, Gecekonduların ıslah, tasfiye ve önlenmesi hakkında; Cumhuriyet Senatosu İstanbul Üyesi Rifat Öztürkçine’nin, Gecekonduların imarı, tasfiyesi ve ıslahı hakkında kanun teklifi ve Anayasa, Adalet, İçişleri, Maliye, İmar ve İskân

Kanunda bahsedilen gecekondular kavramından, yapılaşmayla ilgili uygulamada olan kanunlara bağlı olmaksızın, kendi mülkiyetinde bulunmayan arazi ve arsalar üzerine izinsiz olarak yapılan yapıların anlaşılması gerektiği açıkça belirtilmiştir. Gecekondular problemi detaylıca ele alınarak, mevcutların ıslahı, tasfiyesi ve yeniden gecekondular yapımının önlenmesi amacıyla yapılacaklar belirlenmiştir. Ayrıca kanunda belediyelere sağlanan arsaların nasıl kullanılacağı, belediyeler adına Türkiye Emlak Kredi Bankasında fon hesabı açılması gibi geniş ve kapsamlı hükümler yer almıştır. Belediyelere tahsis edilen taşınmazlar üzerine yapılan yapıların 20 yıl süreyle devir ve temlik olamayacağı, satış vaadi sözleşmelerine konu edilemeyeceği, satış suretiyle şuyunun giderilmesi talebine konu olamayacağı gibi engelleyici hükümlere de yer verilmiştir.

Plansız dönemden bu yana çıkarılan en kapsamlı kanun olan 775 sayılı Kanun da kentlerde imara aykırı yapıların oluşmasının önüne geçememiştir. Genel olarak gecekondular bölgelerinin ıslah edilmesi ve önlenmesine yönelik gösterilen gayretler, bu alanda ayrılan kaynakların yetersiz olması ve gecekondular bölgelerinde yaşayanların değişim ve dönüşüme direnç göstermesi sebebiyle başarısız olmuştur (Akalin, 2018: 51).

4.3. 1980 ve Sonrası Dönem

Az gelişmiş ülkelerde 1980’li yıllarda “ihracata dönük serbest piyasa modeli” kimi ülkeleri dünya atölyesine çevirmiş ve bu ülkelerde işgücü kentleşmenin geliştiği bölgelere doğru yönelmiştir (Güler, 2013: 324). Bunun organik sonucu olarak Türkiye’de de 1980 sonrası İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyük kentlere doğru yönelen göç hareketleri hız kesmeden devam etmiştir. Göçlerle birlikte kent toprağına olan talebin artması kentsel rantın aşırı derecede yükselmesine ve yapı yapılabılır arsaların fiyatlarının fahiş fiyatlara gelmesine sebep olmuştur.

Küreselleşme ile birlikte Türkiye’de büyük kentlerin hızla artan nüfuslarının birçok hizmet gereksinmesi devlet ve belediyeler eliyle karşılanamamış ve konut yapılabılır arsa sayısı sınırlı olan bu yerlerde mevcut arsalar dar gelirli olan ulaşamayacağı seviyelere yükselmiştir. Küreselleşme ile birlikte ortaya saçılan liberal politikalar kentleşme, kentsel topraklar ve çevre değerleri gibi kamu ve toplum yararına olan sosyal devlet politikalarının uygulanma şansını ortadan kaldırmıştır (Keleş, 2014: 248). İş bulmak vaadiyle büyük kentlere göç eden ve toprak

ve Plân komisyonlarından 3 er üyeden kurulu Geçici Komisyon raporu (1/76, 2/13, 2/23, 2 193), 15.12.1965, Sıra Sayı:83, “Raporda bu zaruretin iadesi olarak, bugünün anlayışı içinde, ilerdeki ihtiyaçları da gidermek amacıyla hazırlanmış bulunan Gecekondular kanunu tasarısında aşağıdaki prensiplere bağlı kalınmıştır : — Mevcut gecekondular her türlü vasıttan faydalanılarak tespit edilecektir. — Gecekondular bölgeleri tespit olunacak, bunlar tasfiye ve ıslattı bölgeleri olarak tefrik edilecektir, — ıslahı mümkün olan gecekonduların ıslah edilmeleri sağlanacak, bunlar hukukileştirilecektir.- — ıslahı mümkün olmayan gecekondular tasfiyeye tabi tutulacaktır. — • Her ne şekilde olursa olsun, gecekondular, içerisinde oturanların konut ihtiyaçları giderilmeden yıktılmayacaktır. — Gecekondularda oturan vatandaşların her türlü kamu tesis ve hizmetlerinden faydalanmaları çareleri aranacaktır. — Gecekondular bir ticaret metaı olmaktan çıkartılacak ve masum vatandaşlarımızın ön tabii hakları olan konut ihtiyaçları bir istismar konusu olmaktan çıkartılacaktır. — Gecekondulara bazı kolaylıklarla tamir izni verilecektir. — ıslahı gereken gecekonduların, sahipleri tarafından onarılması sırasında kendilerine çeşitli yardımlar yapılacak, kolaylıklar sağlanacaktır. — Şimdiye kadar olduğu gibi, sadece gecekondular sahipleri değil, gecekondularda oturmakta olan diğer vatandaşların da aynı haklardan faydalanmaları yoluna gidilecektir. — Yeniden gecekondular yapımı ve mülkiyete tecavüz en kısa yoldan ve kesin olarak önlenecektir. — Gecekondular tasfiyesi dolayısıyla açıkta kalacaklara ve diğer konutsuz yoksul veya dar gelirli vatandaşlara müsait bedel ve şartlarla arsa tahsis edilecek, lüzumunda kredisi sağlanacak, gerekeni teknik yardım yapılacak ve diğer bazı kolaylıklar gösterilecektir. — Bu konu, önemine binaen Devletçe ve bütün imkânlarla ele alınacak ve sadece imkânsızlıklar içerisinde bulunan belediyelerin inisiyatifine terk edilmeyecektir.”



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

ve yapı maliyetini düşürmek isteyen barınma problemi çemberindeki insanlar için ise gecekondular her zaman ilk başvuru alternatif olmuştur. Bunun başlıca sebebi neoliberal politikaların mekânsal olarak kendini var ettikleri yerler olan kentlerde, ulus devletin korumacı uygulamalarının eskisi kadar etkin olmaması ile beraber gelir dağılımında eşitsizliğin daimi yükselme eğiliminde olmasıdır. Bu duruma paralel olarak varıl ve yoksul arasındaki uçurum derinleşmiş, kentler üst gelir gruplarının yaşamını sürdürdüğü lüks siteler ile orta ve alt gelir gruplarının yaşamak zorunda olduğu gecekondular mahalleleri olarak birçok büyükşehirde ayrılmıştır.

Liberal dönem olarak adlandırılan sürecin başında 2805 sayılı İmar ve Gecekondular Mevzuatına Aykırı Olarak Yapılan Yapılara Uygulanacak İşlemler ve 6785 sayılı İmar Kanunu’nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun ile Diğer Kanunlar gibi mevcut gecekonduların islahı, tasfiyesi ve tekrar yapımının önüne geçilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca inşa halindeki tüm gecekondular da Kanunun amacına dâhil edilmiştir. İmar mevzuatına aykırı olarak inşa edilen ve inşasına devam olunan yapılarla gecekondular ayrı tutularak doğrudan muhafaza edilecekler, islah edilerek muhafaza edilecekler ve yıkılacaklar olarak üçlü bir ayrıma gidilerek belediye ve mücavir alan sınırları içinde belediyelerin, dışında ise valiliklerin yetkili olduğu belirtilmiştir. İslah imar planı uygulamaları gereği düzenleme ortaklık payı alınabileceği belirtilmiştir.

Torlak (2003: 68), 1980 sonrası çıkan yasaların genel mantığını kaçak olarak kamu arazilerine yapılan gecekonduların mülkiyet sorununu çözmek, önceden yapılanları yasalastırmak, Hazine ve kamu arazilerini konutsuz vatandaşa vermek ve yeni gecekonduların önüne geçmek olarak ifade etmiştir.

1980 Darbesi sonrasında iktidara gelen Özal Hükümeti ile birlikte sadece gecekondular değil, tüm imar mevzuatına aykırı yapıları kapsayan 2981 sayılı İmar ve Gecekondular Mevzuatına Aykırı Yapılara Uygulanacak Bazı İşlemler ve 6785 Sayılı İmar Kanunu’nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun uygulamaya koyulmuştur. Kanunun yürürlüğe girdiği tarihten itibaren belli süre koşulları getirilerek (ülke içerisinde olanlar için 6 ay, yurt dışında çalışan daimî işçiler için 12 ay) 2000 TL müracaat bedeli karşılığında tespit ve değerlendirme formlarının düzenlenmesini ve kendilerine ait arsalar üzerinde imar mevzuatına aykırı yapıları koruyacak durumda olanlara hemen, islah edilecekler islah edildikten sonra yapı ruhsatı ve kullanma izni verilmesi öngörülmüştür. Tespit ve değerlendirme formlarının müracaat sahipleri tarafından yeminli özel teknik bürolara doldurulması esas alınmıştır. Hazine, belediye, il özel idaresi veya Vakıflar Genel Müdürlüğü’nün uhdesinde bulunan taşınmazların üzerine yapılmış yapılar için arsa bedelinin peşin veya 4 yıl içinde eşit 12 taksit ile ödeme planları oluşturulmuştur. Ayrıca kamuya ait taşınmazlar üzerine yapı yapan gecekondular sahiplerine “Tapu Tahsis Belgesi” verilmesi öngörülmüş, islah imar ve kadaströ planı yapıldıktan sonra hak sahibine verilecek olan tapuya esas teşkil etmesi sağlanmıştır.

3290 sayılı 24.2.1984 tarih ve 2981 Sayılı Kanun’un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bu Kanuna Bazı Maddeler Eklenmesi Hakkında Kanun ile 2981 sayılı Kanuna birçok madde eklenmiştir. Kısmen işyeri ve konut olarak kullanılan veya önceden konut olarak kullanılırken sonradan işyerine çevrilen yapılar tanımıyla, işyerleri de affin kapsamına dâhil edilmiştir. Gecekondular ve imar mevzuatına aykırı olarak yapılmış arsalar alınacak olan düzenleme



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

ortaklık payının oranı yüzde otuz beş olarak belirlenmiştir. Kanun, imar mevzuatına aykırı yapıları inşa edenlerin ödemesi gereken harçlar, arsa bedelleri ile paylara ilişkin geniş muafiyetler tanımıştır.

3366 sayılı 3290 Sayılı Kanun ile Değişik 2981 Sayılı Kanun’un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun ile önceki kanunlarla kendilerine hak tanınmasına rağmen herhangi bir başvuruda bulunmayanlar dikkate alınmıştır. 2981 ve 3290 sayılı kanunlarla af kapsamında süreye bağlı olarak ilgili idarelere başvurması gerekenlerden başvuruda bulunmayanlar, belediye veya valiliklerce tespit edilerek, alınması gereken harcın beş kat ve peşin olarak alınarak tespit ve değerlendirme işlemlerinin tamamlanması amaçlanmıştır. Başvuruda bulunup özel teknik büroya başvurmayanlardan ise harçların iki kat ve peşin olarak alınacağı hüküm altına alınmıştır. 2981 sayılı Kanunla öngörülen tapu tahsis belgeleri yerine islah imar planları ve kadaströ planı yapılan yerlerde doğrudan ilgililerine tapularının verilebileceği hüküm altına alınmıştır.

3414 sayılı 775 Sayılı Gecekondu Kanunu’nun Bazı Hükümlerinin Değiştirilmesi Hakkında 3.5.1985 tarih ve 247 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Bu Kanun Hükmünde Kararnamenin İki Maddesinde Değişiklik Yapılmasına Dair 16.8.1985 tarih ve 250 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanun 1980’li yılların sonuna gelindiğinde çıkarılan son kanun olmuştur. 775 sayılı Kanunla mülga Bayındırlık ve İskân Bakanlığına verilen hak, görev ve yetkiler belediyelere devredilerek büyükşehirlerde bu Kanunun takibatının büyükşehir belediyelerinin koordinatörlüğünde ilçe belediyelerince sürdürüleceği hüküm altına alınmıştır. 775 sayılı Gecekondu Kanunu’nun 34. maddesine getirilen hükümle, belediyelere tahsis olunan taşınmazlar üzerine yapılan yapıların daha önceden 20 yıl süreyle devir ve temlike, satış vaadi sözleşmesine, satış suretiyle şuyunun giderilmesi gibi taleplere konu edilemeyeceği hükmü 10 yıla düşürülmüştür. Yani tahsis amacına aykırı tasarrufların önüne geçilmesi amacıyla koyulan madde esnetilmiştir. Gecekondu kanunu ile kurulmuş olan iki fon Başbakanlık Toplu Konut ve Kamu Ortaklığı Başkanlığına devredilmiştir.

Türkiye’de gecekondu üzerinden başlayan kamu arazilerinin üzerine kaçak yapı yapanlara doğrudan satışına yönelik uygulamalara 2000’li yılların başlangıcında da devam edilmiştir. 4706 sayılı Hazineye ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi Hakkında Kanun, Hazineye ait taşınmazların daha kısa sürede ekonomiye kazandırılması amacıyla çıkarılmıştır. Kanunun beşinci maddesinin altıncı fıkrası ile belediye ve mücavir alan sınırları içerisinde Hazine ait taşınmazlardan 30/03/2014¹¹ tarihinden önce olmak şartıyla üzerinde yapı bulunanlar, Hazineye tescil tarihine bakılmaksızın ilgili belediyelere bedelsiz devredilecektir. Belediyeler ise yapıyı yapanlara rayiç bedel üzerinden ihalesiz doğrudan satmaya yetkili kılınmıştır. Söz konusu kanunda doğrudan satışa ilişkin başka hükümler de bulunmaktadır.

Son olarak 7143 sayılı Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun’un 16. maddesi ile 3194 sayılı İmar Kanunu’na

¹¹ 18/01/2017 tarihli ve 6770 sayılı Kanunla ilk haliyle 31/12/2000 şeklinde yer alan tarih önce 19/07/2003 olarak, 28/11/2017 tarihli ve 7061 sayılı Kanunla ise 19/07/2003 tarihi 30/03/2014 şeklinde değiştirilerek neredeyse 11 aylık bir sürede kaçak olarak Hazine arazilerinin üzerine yapılmış olan yapıların yapı maliklerine, 11 yıllık adı af olmayan bir nevi zımni aftan yararlanma imkânı sağlanmıştır.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

geçici 16. madde eklenmiş, afet risklerine önlem gerekçe gösterilerek ruhsatsız ya da ruhsat ve eklerine aykırı olarak yapılan yapıların kayıt altına alınması amacıyla toplumda “İmar Barışı Kanunu” olarak dillendirilen Kanun uygulamaya sokulmuştur. Kanun 31/12/2017’den önce yapılan imara aykırı yapıları imar barışı kapsamına dâhil etmiş ve başvurular için de ilk çıkarıldığı hali ile 31/10/2018 tarihine kadar başvurulması ve başvuru bedellerinin de 31/12/2018 tarihine kadar ödenmesini şart koşmuştur. Sonrasında başvuru süreleri benzeri alandaki tüm kanunlarda olduğu gibi uzatılmıştır.

Yukarıda adı geçen kanunlardan ayrı olarak bazı bütçe kanunları ve diğer kanunlarla Hazine arazileri üzerine yapılan yapılar için elektrik, su ve doğalgaz bağlanmasına ilişkin kolaylıklar, son çıkarılan kanun çerçevesinde verilen yapı kayıt belgesi alan kişilere de tanınmıştır. Söz konusu düzenleme vatandaş açısından kaçak yapısını yasal hale getirme, devlet açısından ise ciddi seviyelerde gelir etme imkânı sağlamıştır. Ancak bu kanunun öncesinde çıkarılan her kanunda olduğu gibi birçok kent sorununu beraberinde getirmesi dolayısıyla olumsuz sonuçlarının da olduğu ortadadır (Uşak & Yalçın, 2019: 7).

4.4. Kamu Taşınmazlarının Olağanüstü Yönetim Şekilleri’nin Ortaya Çıkardığı Sorunlar

Toplumda her seçim döneminde usulüne uygun yapılaşmayan maliklerin zihninde ve dilinde imar affı beklentisi bir gerçekliğe dönüşmüştür. İmar aflarına yönelik çıkarılan ilk kanunun üzerinden geçen neredeyse 75 yıllık süre zarfında ilk günkü saiklerle benzer kanunlar TBMM’de kabul edilmektedir.

Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanı tarafından, TBMM’de son kabul edilen ve halk arasında “imar barışı kanunu” olarak dile getirilen kanunun ilk uzatmayla başvuru süresinin 15 Haziran 2019¹² tarihinde bitmiş olmasından hareketle, 10.250.000 vatandaşımızın imar barışı başvurusunda bulunduğunu açıklaması (Hürriyet Gazetesi, 2019) mevcut kanun ve yönetmeliklerin ne ölçüde uygulanabilir olduğunu veya ne kadar uygulandığını görebilmek açısından önemlidir. Son çıkarılan kanunun kapsamına dikkat edildiğinde yapı kayıt belgesi sahiplerine uygulanan idari yaptırımların affedilmesi, üzerinde yapılarının bulunduğu arsaların devlete ya da belediyeye ait olup olmadığına bakılmaksızın vatandaşlara doğrudan satın alma imkânının tanınması ile imar barışı kapsamının şimdiye kadar ki uygulamaların aksine çok geniş olduğu söylenebilir.

Bu alanda 2000’li yılların başından itibaren çıkarılan kanunlar dikkate alındığında, söz konusu uygulamalar sadece imar kanununa aykırı yapıların affedilmesi ve akabinde Hazine ile belediye vb. kurumlara ait taşınmazların üzerine yapılan yapıların kaçak yapı sahiplerine doğrudan satılması ile sınırlı değildir. Örneğin Hazine arazilerinin idarenin izni ve rızası olmadan

¹² Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı’nca imar barışı düzenlemesi çerçevesinde vatandaşlarca yapılan başvurular sonucunda 31/12/2017 tarihinden önce yapılmış ruhsatsız veya ruhsat eklerine aykırı yapılar için verilen Yapı Kayıt Belgeleri ilk olarak 8 Haziran 2018 tarihinde vermeye başlanmış ve 31 Aralık 2018 tarihinde sona ermiştir. Daha sonra bu tarih vatandaşların yoğun talebi, konutlardaki imar ve iskân sorunlarının çözülmesi gerekçe gösterilerek kanunla başvuru süreleri 15 Haziran 2019 tarihine, sonrasında yapılacak ödeme için ise son tarih 31/12/2019 olarak kabul edilmiştir. Hazine arazileri üzerinde yapılan kaçak yapılar için ise yapılan maliklerinin satın alma talepleri ilk olarak 31 Aralık 2019 tarihine daha sonra TBMM’de kabul edilen Hazineye Ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi ve Katma Değer Vergisi Kanununda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" ile 31 Aralık 2022 tarihine uzatılmıştır.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

kullananlara (geçmişe dönük ecrimisil ödeyenlere) ve 4706 sayılı Kanunla 10 yıllık kiralama işlemine müteakip söz konusu taşınmazların doğrudan satılması imkânı tanınmaktadır.

Türkiye’de bir kentleşme sorununa dönüşen olağanüstü taşınmaz yönetimi olarak ifade ettiğimiz sürecin sonunda meydana gelen ve varlığını sürdüren izinsiz yapıların affedilmesi sonucunda bugün hala gecekondular ve imara aykırı yapılar, kentler için en önemli sorunların başında gelmektedir. Olağanüstü yönetimin öznesi olan bu yapılar, kentleri sağlık, güvenlik ve düzenli kentleşme ile afetlere hazırlık yönünden dayanıksız hale getirmektedir. Bunları sırasıyla değerlendirecek olursak;

- Hazinesinin mülkiyetinde yer alan özel tasarrufa konu taşınmazların ekonomiye kazandırılması amacıyla normal şartlarda ihale ile satışa konu edilip piyasa değerinden satışı söz konusu olabileceken, Hazine arazilerini kiralayan ya da ecrimisil¹³ ödeyerek tasarrufunda bulunduranlara doğrudan satışına izin vermek, ihale ile gerçekleşecek rekabet sonucunda meydana gelecek olası yüksek gelirden Hazineyi mahrum bırakmak anlamına gelmektedir.
- Hazine ve belediye arazilerinin üzerine izinsiz yapı yapanlara imar barışı ve affı adıyla çıkarılan kanunlar vesilesiyle yine doğrudan satış hakkının verilmesi ihale ile gerçekleşecek olan yüksek gelirden mahrumiyetin yanında Hazine ve belediye arazilerinde kanunlara uygun olmayan işgallere vatandaşları teşvik etmektedir. Bu durum ayrıca Anayasamızın eşitlik ilkesine de aykırılık teşkil etmektedir.
- Hazine ve belediye taşınmazları üzerine kentlerde yaşayan dar gelirli vatandaşlarca yapılan yapılar arasında “gecekondular” olarak tarif edilen gerek sıhhi gerekse fenni olarak sorunlu olan, imara ve yapılaşmaya ilişkin mevzuata aykırı olarak inşa edilen yapıların sayısı özellikle İstanbul, Ankara ve İzmir’de azımsanamayacak derecede çoktur. Türkiye açısından ciddi bir az gelişmişliğe işaret eden bu problem kentleri altyapı, güvenlik, sağlık vb. açıdan sorunlu hale getirmektedir. Görece kent merkezine yakın kent çeperlerinde inşa edilen bu yapılarda yaşayan vatandaşlarımızın da anayasal bir hak olan sağlıklı bir çevrede yaşama imkânına erişmesi güçleşmektedir.
- Gecekondular türü yapıların çokluğu deprem, sel, heyelan vb. doğal afetlere karşı dirençli kentler oluşturmak isteyen merkezi ve yerel idarelerin hareket sahasını daraltırken, ardı arkasına çıkan imar afları kent planları açısından süreci içinden çıkılmaz bir hale getirmektedir. İmar affı ya da son olarak imar barışı adıyla kentteki kaçak ve mevzuata uygun olmayan yapıların kayıt altına alınarak affedilmesinin her şeyden önce deprem kuşağında yer alan Türkiye adına ciddi kayıplara sebep olabileceği düşünülmektedir. Son imar barışı düzenlemesinde kanun koyucunun yapı kayıt belgesi edinen kişi ve kurumların, yapı kayıt belgesi aldıkları yapılarının depreme dayanıklılığında kendilerini sorumlu tutması, yetkili makamlarca söz konusu endişeye ilişkin ne kadar ciddi bir tedbir alındığını da sorgulamaktadır.
- 1940’lı yılların sonundan bugüne kadar çıkarılan imar affına ilişkin tüm kanunlar, günümüzde kamu idarelerince yapılmak istenen kentsel dönüşüm projelerinin önünde hem mülkiyet problemleri hem de ortaya çıkan kamulaştırma bedelleri yönünden engel

¹³ Ayrıntılı bilgi için 355 ve 382 sayılı Milli Emlak Genel Tebliğlerine bakılabilir.

oluşturmuş ve bu projelerin uygulanamaz hale gelmesine sebep olmuştur (Koç, 2019:23). Söz konusu kamulaştırma bedellerinin özellikle belediyelerin bütçesine bindirdiği yük, diğer yerel hizmetlerin finansmanı açısından da belediyeleri mali açmaza sürüklemektedir.

5. Sonuç ve Değerlendirme

Devletin uhdesinde bulunan taşınmaz mallara yönelik satış, kiralama ve taşınmazlar üzerinde sınırlı aynı hak kurulması gibi olağan taşınmaz yönetimi süreçlerinin yanında 1940’lı yılların sonundan bugüne kadar önce kent çeperlerinde, sonrasında ise kent merkezlerinde gecekondular adı verilen düzensiz ve yasalara aykırı olarak inşa edilen yapıların affedilmesiyle birlikte olağanüstü bir yönetim biçimi varlığını sürdürmektedir. Yani kanun koyucunun Mecliste kabul edilen kanunların uygulanamaması sebebiyle kanunlara aykırı yapıları affetmek için siyasi saiklerle yeniden kanun çıkarma yoluna gittiği kronolojik süreçte anlaşılmaktadır.

Türkiye’de imar usulsüzlüklerinin başlanmasına ve seçim dönemine yakın çıkan Hazine arazilerinin ecrimisil ödeyerek ya da kiralarak kullanan kullanıcılarına doğrudan satılması gibi uygulamalara yönelik her düzenleme bir sonrakine dair halkta beklenti oluşturmuştur. Söz konusu olağanüstü taşınmaz yönetimine ilişkin TBMM’de bugüne kadar ortaya koyulamayan bütünlükçü yaklaşımın faturasına ise yukarıda değinilmiştir.

Bunun önüne geçilmesi amacıyla öncelikle olağan taşınmaz yönetiminin örnekleri olan Hazineye ait taşınmazların ön izin, kullanma izni ve irtifak hakkı gibi iş ve işlemlerle bir amaca yönelik olarak kişi ve kurumlara tahsisinin arttırılmasına yönelik uygulamaların sıklaştırılması devletin sürdürülebilir gelir etmesi açısından önemlidir. Bu uygulamaların yaratacağı muhtemel istihdam olanakları ile bölgeler arası dengesizliğin azaltılması ve doğal sonuç olarak toplumsal refahın yükselmesi de göz önünde bulundurulduğunda bu durum ülke ekonomisine ciddi katkılar sunacaktır. Söz konusu taşınmazlar muhakkak satışa konu edilecekse olağan yönetim şekilleri kapsamında açık ve kapalı ihale yöntemleriyle değerlendirilmesi hem kamu bütçesini güçlendirecek hem de toplumdaki adalet duygusunu perçinleyecektir. Şöyle ki kamu taşınmazlarındaki hukuksuz kullanımlarının sonucunda kişilere yasal olarak tanınan ayrıcalıklar (ihalesiz doğrudan satış, indirim ve vade kolaylıkları), kamuya olan güveni azaltırken söz konusu kamu taşınmazlarının işgalen kullanımını da teşvik etmektedir. Bu durum Anayasa’nın eşitlik ilkesi ile de açıkça çelişmektedir.

Konut sorununun çözülmesine yönelik dar gelirli vatandaşların konut sahibi edindirilmesi amacıyla yapılan uygulamaların artırılması, düşük faizli ve uzun vadeli kredilerle vatandaşların depreme dayanıklı, sağlıklı ve evrensel normlara uygun konut edinmesine yönelik makro politikalara ağırlık verilmesi gerekmektedir. Kent çeperindeki gecekondular için ise barınma amaçlı olarak söz konusu gecekondular kullanan vatandaşların lehine kentsel dönüşüm uygulamalarının önünü tıkayan sebeplerin araştırılarak ortadan kaldırılması gerekmektedir.

Özetle, kamu arazilerindeki işgalen kullanımların affedilmesi yerine azaltılmasına yönelik önlemlerin alınması, toplumsal barış ile adalet duygusunun zedelenmesinin önüne geçecektir. Ayrıca hukuk devletinin gereği olarak kentlerdeki imar suçlarını denetlemekle sorumlu gerek



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

merkezi yönetim organlarının gerekse belediyelerin görevlerini eksiksiz yerine getirmesi de imar usulsüzlüklerini kentler özelinde baskılayacak ve devlet, olağanüstü bir yönetim biçimine ihtiyaç duymayacaktır.

Kaynakça

- 1 No.lu Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi:18 Temmuz 2022.
- 2805 sayılı İmar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Olarak Yapılan Yapılara Uygulanacak İşlemler ve 6785 Sayılı İmar Kanunu’nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 05 Ağustos 2022.
- 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi:18 Temmuz 2022.
- 2981 sayılı İmar ve Gecekondu Mevzuatına Aykırı Yapılara Uygulanacak Bazı İşlemler ve 6785 Sayılı İmar Kanunu’nun Bir Maddesinin Değiştirilmesi Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 11 Ağustos 2022.
- 3290 sayılı 24.2.1984 tarih ve 2981 sayılı Kanun’un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesi ve Bu Kanuna Bazı Maddeler Eklenmesi Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 11 Ağustos 2022.
- 3366 sayılı 3290 Sayılı Kanun ile Değişik 2981 Sayılı Kanun’un Bazı Maddelerinin Değiştirilmesine İlişkin Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 11 Ağustos 2022.
- 3414 sayılı 775 Sayılı Gecekondu Kanunu’nun Bazı Hükümlerinin Değiştirilmesi Hakkında 3.5.1985 tarih ve 247 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Bu Kanun Hükmünde Kararnamenin İki Maddesinde Değişiklik Yapılmasına Dair 16.8.1985 tarih ve 250 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin Değiştirilerek Kabulü Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 12 Ağustos 2022.
- 4706 sayılı Hazineye ait Taşınmaz Malların Değerlendirilmesi Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 14 Ağustos 2022
- 4721 sayılı Türk Medeni Kanunu. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 15 Temmuz 2022
- 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 18 Temmuz 2022.
- 5218 sayılı Ankara Belediyesine, Arsa ve Arazisinden Belli bir Kısmını Mesken Yapacaklara 2490 Sayılı Kanun Hükümlerine Bağlı Olmaksızın ve Muayyen Şartlarla Tahsis ve Temlik Yetkisi Verilmesi Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 30 Temmuz 2022.
- 5228 sayılı Bina Yapımını Teşvik Kanunu. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 30 Temmuz 2022.
- 5431 sayılı Ruhsatsız Yapıların Yıkıtılması ve 2290 sayılı Belediye Yapı ve Yollar Kanunu’nun 13. Maddesinin Değiştirilmesine Dair Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 31 Temmuz 2022.
- 6188 sayılı Bina Yapımını Teşvik ve İzinsiz Yapılan Binalar Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 31 Temmuz 2022.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

- 7143 sayılı Vergi ve Diğer Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 14 Ağustos 2022.
- 7367 sayılı Hazineden Belediyelere Devredilecek Arazi ve Arsalar Hakkında Kanun. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 05 Ağustos 2022.
- 775 sayılı Gecekondu Kanunu. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi: 05 Ağustos 2022.
- Akalın, M. (2018). *Kente Karşı İşlenen Suçların Faili İmar Afları*. İksad Yayınevi.
- Gözler, K. (2019). *İdare Hukuku Dersleri* (21. Baskı). Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- Güler, B. A. (2014). *Yerel Yönetimler Liberal Açıklamalara Eleştirel Yaklaşım* (4. Baskı). İmge Kitapevi.
- Hazine Taşınmazları İdaresi Hakkında Yönetmelik. (www.mevzuat.gov.tr). Erişim tarihi:18 Temmuz 2022.
- Hürriyet Gazetesi. (<https://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/bakan-kurum-acikladi-10-2-milyon-kisi-basvurdu-41255688>) Erişim tarihi: 07 Eylül 2022.
- Keleş, R. (2017). *Kentleşme Politikası* (16. Baskı). Ankara: İmge Kitapevi.
- Keleş, R. (2014). *100 Soruda Türkiye’de Kentleşme, Konut ve Gecekondu*. İstanbul: Cem Yayınevi
- Koç, İ. (2019). *Kentsel Dönüşüm Kapsamında Merkezi Yerel Yönetim İlişkileri*. Yayımlanmış Yüksek Lisans Tezi, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi.
- Davis, M. (2006). *Gecekondu Gezegeni*. İstanbul: Metis Yayınları
- Milli Emlak Genel Müdürlüğü. 2021 Yılı Milli Emlak Genel Müdürlüğü Faaliyet Raporu. (<https://milli.emlak.csb.gov.tr/faaliyet-raporlari-i-93111>). Erişim tarihi: 15 Temmuz 2022
- Özaltuğ, A. (2021). *Ecrimisilin Hukuki Niteliği*. Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, (2), 1407-1422.
- Özkaya Özlüer, I. (2018). İmar Barışı Düzenlemesine Hukuki Bir Yaklaşım. *İnönü Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, (2), 331. <https://doi.org/10.21492/inuhfd.467904>
- Şimşek, S., Akcan, A. & Sakal M. U. (2022). *Genel Satış Kitapçığı*. Milli Emlak Genel Müdürlüğü. Ankara. (<https://milli.emlak.csb.gov.tr/kitap-seti-i-106833>). Erişim tarihi: 24 Temmuz 2022
- TBMM Komisyon Raporları. “Bina yapımını teşvik ve izinsiz yapılan binalar hakkında kanun lâyihası ve Bayındırlık, İçişleri, Maliye ve Bütçe komisyonları raporları (1/196) 08.06.1951”. (<https://www5.tbmm.gov.tr/tutanaklar/TUTANAK/TBMM/d09/c024/tbmm09024114s0281.pdf>) Erişim tarihi: 31 Temmuz 2022.
- Tekeli, İ. (2009). *Kentsel Arsa, Altyapı ve Kentsel Hizmetler*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Tercan, B. (2018). 1948’den Bugüne İmar Afları. *Mimarlık 403 Dergisi*, (Eylül-Ekim), 26.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

Torlak, S. E. (2003). Gecekondulaşmanın Gelişimi, İmar Afları ve İslah İmar Planları. *Çağdaş Yerel Yönetimler Dergisi*, 12(1), 64-73.

Tunçez, V. & Bozkurt H. F. (2022). *İrtifak Hakkı*. Milli Emlak Genel Müdürlüğü. Ankara (<https://milli.emlak.csb.gov.tr/kitap-seti-i-106833>). Erişim tarihi: 18 Temmuz 2022

Uşak, B. & Yalçın, G. (2019). İmar Barışı Düzenlemesi Üzerine Bir İçerik Analizi. *Türkiye Arazi Yönetimi Dergisi*, (1).

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

Turkish State's Management and Evaluation of Extraordinary Immovables

Ali Akın Zengin

Extended Abstract

Ever since the beginning of the first state, definitions of the state have been made over the concept of property. The most natural right of the sovereign is to direct and administer the lands he dominates. We can divide the goods in Turkey into public goods and privately owned goods. Among the public goods, there are also public goods subject to private law, which are reserved for public services and not reserved for any public service. In general, the authority to dispose of the goods that are privately owned by the state was given to the General Directorate of National Estate, which was affiliated with the Ministry of Finance before the new government system was adopted under the Ministry of Environment, Urbanization and Climate Change.

In general, the Treasury is in the service area of the General Directorate for reasons, such as sales and leasing of immovable properties owned by the Treasury, construction transactions in return for land or flat, establishment and allocation of easement rights, and actual use of immovables without the knowledge of the administration. Laws and regulations regarding business and transactions are very broad, and transactions related to the management of Treasury immovables and the resolution of many property problems throughout the country are carried out through the organs of the General Directorate organized in 81 provinces.

The methods implemented by the Treasury within the framework of property management, such as sales, leasing, and allocation, which means transferring the right to use immovables between institutions, are similar for many public institutions that have been given the right to acquire immovables by law. The property management and administration processes of the General Directorate of National Estate, metropolitan municipalities, metropolitan district municipalities, provincial and district municipalities and special provincial administrations, especially representing the state administration, are almost the same.

Apart from the general forms of management of public immovables mentioned so far, there are also forms of use of the Treasury and public immovables for investment purposes. In this context, immovables can be sold directly to tourism investments within the scope of the Tourism Encouragement Law, to the cooperatives established for this purpose in order to construct a small industrial site within the scope of Law No. 4706, or the right of use can be established for a long time in places that cannot be subject to sale.

Along with industrialization and urbanization in the world and parallelly in Turkey, there has been a serious population increase in cities. People's demands for land and lands have increased in parallel with cities. In the face of this abundance of demand, the speculative demands of those who hold the city lands forced the states to take effective measures in this area. In the face of the above-mentioned ordinary property estate administration, an extraordinary form of administration has been formed since the first years of the Republic until today, with the irregular and illegal structures called shanty houses, and then in the city centers, with the enactment of the regulations that make these structures legal. Under the name of zoning amnesties and peace, it is obvious that there is an extraordinary



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

administration, which is frequently resorted to, besides the ordinary administration, such as sales and leasing by the legislator from past to present, of immovables belonging to the Treasury and municipalities. In other words, it is understood in the chronological process that the legislator went to enact laws again in order to forgive the illegal structures due to the inability to implement the laws passed in the Assembly.

Social states have duties, such as ensuring regular urbanization and preventing slums. The aim of the measures taken in this context is to prevent speculative rent increases in the market, prevent urban misery, prevent the lands in the areas under construction, provide land for the construction of housing for the laboring and low-income people, prevent the division of lands into small pieces and prevent land speculation. It resorts to a series of measures such as the regulations made (Tekeli, 2009:37). However, since the growth in Turkey from the end of World War II to the 1980s was realized only through big cities, the measures taken did not yield any results. In addition to these, the lack of comprehensive planning to keep the rural population there has made the migration from rural to urban permanent. As a result, the rapid population growth in these cities has not only caused the speculative valuation of the urban lands that are scarce in the city center but also created scattered, unplanned cities surrounded by slums with no green areas. Here, the effect of the state's lack of full control over the area in question is undeniable.

Especially since 1945, when the use of the concept of slums became widespread, many buildings that were built in violation of the zoning plans and the laws on construction have been saved from being considered illegal with the enacted laws. Each law enacted in order to meet the needs of the period in which it was found laid the groundwork for the other. At this point, every law enacted socially has created an expectation for others.

According to the statement made by the relevant Minister, more than 10 million citizens applied to the latest regulation, which gives the right to directly purchase the treasury immovables and the buildings built on the immovables of the municipalities, and considers the buildings constructed in violation of the zoning as legal. The high number of applications is important in terms of seeing to what extent the existing laws and regulations regarding construction are applicable or applied.

When attention is paid to the scope of the application, it can be said that the scope of the application is very broad, unlike the previous applications, as it allows the administrative sanctions imposed on the owners of the building registration certificate to be forgiven and the immovables on which it is located, whether they belong to the state or the municipality, are given the opportunity to purchase. It is thought that the formalization of illegal and illegal structures in the city under the name of zoning amnesty or, finally, zoning peace will cause serious losses for Turkey, which is located in the earthquake zone first of all. With an integrative plan understanding and an unexceptional audit obligation, the management of the said Treasury properties seems to be an obligation. In addition, within the scope of zoning peace, the legislator's responsibility for the earthquake resistance of the buildings of the people who benefited from the said law has raised concerns about how much the earthquake concern has been overcome.



Zengin, A. A. (2023). Türkiye’de Devletin Olağanüstü Taşınmaz Yönetimi ve Değerlendirmesi.
Fiscaeconomia, 7(2), 1402-1428. Doi: 10.25295/fsecon.1189190

Evaluation of immovables by open and closed tender methods within the scope of ordinary management methods of public immovables will both strengthen the public budget and reinforce the sense of justice in the country. Namely, as a result of unlawful use of public immovables, legal privileges (sales without auctions, discounts and maturity facilities) reduce public trust and encourage the occupation of public immovables. This situation clearly contradicts the principle of equality in the Turkish Constitution.

In summary, every regulation for the forgiveness of zoning irregularities in Turkey has created an expectation in the public about the next one. In fact, inadequate human resources and property problems from the past to the present, and the holistic approach that has not been put forward in the Grand National Assembly of Turkey until today, unfortunately, seem to herald new zoning amnesties or peace. On the other hand, increasing the practices aimed at solving the housing problem in society for the housing of low-income citizens, the production of macro policies for the housing of Turkish citizens with low-interest and long-term loans, and an integrative plan understanding will prevent the citizens from turning to squatters, and will prevent the damage to the social peace and sense of justice. In addition, it is clear that the fulfillment of the duties of both the public and the municipalities responsible for the supervision of other zoning crimes in the city, as a requirement of the rule of law, will suppress the zoning irregularities specific to the cities.



Research Article/Araştırma Makalesi

Causality Relationship Between Global Risk Indicators and BIST-Tourism Index

Küresel Risk Göstergeleri ile BİST-Turizm Endeksi Arasındaki Nedensellik İlişkisi

Esra SOYU YILDIRIM¹

Abstract

The aim of the study is to examine the causal relationship between the CBOE Volatility Index (VIX), oil price, dollar index, and BIST-Tourism index in the context of the Global Economic Policy Uncertainty (EPU) between February 1997 and September 2022. To achieve this aim, the Fourier Toda Yamamoto (TY) causality test and the fractional Fourier TY causality test were used. The Fourier TY causality test results show that there is a one-way causative relationship between the dollar index and the BIST-Tourism index, between the VIX index and the global EPU index, and between the dollar index and oil price. In addition, it is seen that there is a bidirectional causal relationship between the dollar index and the global EPU index. According to the results obtained from the fractional Fourier TY causality test, there is a bidirectional causal relationship between BIST-tourism and global EPU and between BIST-tourism and oil price. In addition, a one-way causality relationship was found from the VIX index to the BIST-Tourism index, from the dollar index to the BIST-Tourism index, from the global EPU to the VIX index, and from the oil price to the dollar index. These results show that the shocks are permanent. Overall, the findings suggest that the interaction between stock prices and both national and global macroeconomic indicators is mainly a consequence of financial globalization. In other words, the liberalization of fund transfers as a result of the liberalization of money and capital markets has led to the emergence of a multidirectional interaction between many variables.

Jel Codes: E44, Q43, C50

Keywords: Global EPU Index, VIX, Fourier Toda-Yamamoto, BIST-Tourism

Öz

Çalışmanın amacı, Şubat 1997-Eylül 2022 döneminde küresel EPU bağlamında VIX endeksi, petrol fiyatı, dolar endeksi ve BİST-Turizm endeksi arasındaki nedensel ilişkiyi incelemektir. Bu amaca ulaşmak için Fourier Toda Yamamoto (TY) nedensellik testi ve kesirli Fourier TY nedensellik testi kullanılmıştır. Fourier TY nedensellik testi sonuçlarına göre, dolar endeksinden BİST-Turizm endeksine, VIX endeksinden küresel EPU endeksine, petrol fiyatı ve dolar endeksinden VIX endeksine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Ayrıca dolar endeksi ve küresel EPU endeksi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu görülmektedir. Kesirli Fourier TY nedensellik testinden elde edilen sonuçlara göre BİST-Turizm ve küresel EPU ile BİST-Turizm ve petrol fiyatı arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır. İlave olarak VIX endeksinden BİST-Turizm endeksine, dolar endeksinden BİST-Turizm endeksine, küresel EPU'dan VIX endeksine ve petrol fiyatından dolar endeksine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi saptanmıştır. Elde edilen bu sonuçlar şokların kalıcı olduğunu göstermektedir. Genel olarak, bulgular, hisse senedi fiyatları ile hem ulusal hem de küresel makroekonomik göstergeler arasındaki etkileşimin esas olarak finansal küreselleşmenin bir sonucu olduğunu göstermektedir. Diğer bir deyişle, para ve sermaye piyasalarının serbestleşmesi sonucunda fon transferlerinin serbestleşmesi, birçok değişken arasında çok yönlü bir etkileşimin ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Jel Kodları: E44, Q43, C50

Anahtar Kelimeler: Küresel EPU Endeksi, VIX, Fourier Toda-Yamamoto, BİST-Turizm

¹ Lecturer Dr., Aksaray University, Aksaray Vocational School of Social Sciences, esrasoyu@gmail.com, ORCID: 0000-0003-1614-0967



1. Introduction

The interactions between the actual economy of all nations have grown along with the expansion of global trade liberalization. The international integration trend, whether big or small, has affected the economic and financial performance of other countries (Tsai, 2017). In other words, changes in the world's economies, conditions of the economy, wars, internal problems, supply and demand, environmental disasters, political uncertainty, and conflicts all have an impact on the global markets. Especially high-risk markets are more sensitive to these developments (Hatipoglu & Tekin, 2017). A substantial collection of theoretical and empirical work has recently been published that looks at how stock markets react to various risk variables (Kang & Ratti, 2013; Arouri et al., 2016; Yuan et al., 2022).

Risks that cannot be measured serve as an expression of uncertainty (Arunajatesan & Viswanathan, 2008). Nonetheless, the recent advancement of new techniques for measuring uncertainty suggests that, in time, there will be new theoretical advancements for the literature on finance. The new risk and uncertainty calculation methods that have been used recently are based on the frequency of particular keywords or the volume of articles on particular subjects published in the nation's newspapers. These numbers can demonstrate some economic developments and trends in the concerned nation. One of these indices, the Global Economic Policy Uncertainty Index (GEPU), was calculated using the method developed by Baker et al. (2016) (Akdag & Iskenderoglu, 2021). Recently, many studies have examined both the specific and general effects of EPU (Tsai, 2017).

When some EPU studies are examined in the literature, many variables associated with EPU can be found. These are tourism (Gozgor & Demir, 2018; Singh et al., 2019; Payne & Apergis, 2020); stock market (Korkmaz & Gungor, 2018; Akdag & Iskenderoglu, 2021; Aslan & Altinöz, 2019; Wu, Liu & Hsueh, 2016; Gursoy & Zeren, 2022); exchange rate (Krol, 2014; Juhro & Phan, 2018); oil (Gulcan, 2022) (For detailed literature, see Table 1).

As a result, the current study's objective is to investigate the correlation between various global risk indicators, including the price of oil, the VIX index, the dollar index, and the BIST-Tourism index, within the framework of the global EPU. The tourist industry is impacted both favorably and unfavorably by potential changes in global risk variables as the global EPU, oil price, VIX index, and dollar index. For instance, changes in the dollar exchange rate may be caused by both political and economic factors on a worldwide scale. With this modification, travelers who favor Turkiye as a vacation destination will have another option that is less expensive. Also, a rise in interest rates has a detrimental impact on the tourism industry, as well as many other industries, because it raises the cost of borrowing money. Costs will reduce due to a possible drop in oil prices brought on by developments around the world (Demirkale & Can, 2021). This study investigated the relationship between the BIST-Tourism Index and changes in global risk variables. This link was investigated using Fourier TY and fractional Fourier TY causality studies, and the results were evaluated.

In this context, the second part of the study includes the literature on the studies examining the relationship between the variables in question, the data set in the third part, the method in the fourth part and the empirical findings in the fifth part. Then the conclusion and evaluation follow.

2. Conceptual Framework

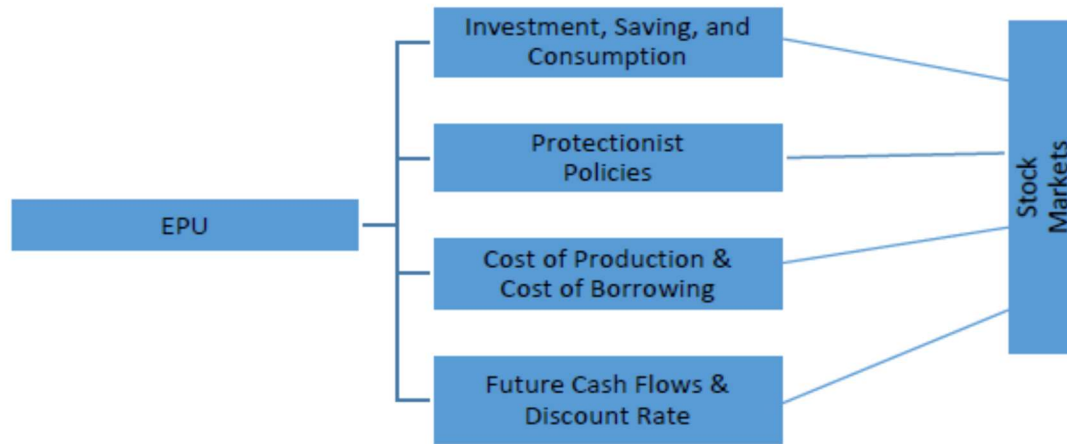
Both economic and political risk factors affect the markets and can change the direction of investors' decisions. Especially in developing countries, economic and political developments that may occur on local and global platforms negatively affect the stock market indices of the country. This negative effect not only affects the stock market but also negatively affects other macroeconomic and financial indicators. In addition to the increasing impact of globalization, developments in information technologies also increase the magnitude of this impact (Demirkale & Can, 2021).

The majority of decisions people make in reality are made in an unclear environment (Liu, 2010). Financial institutions and market players closely monitor economic risks since they have an impact on all facets of society. In an environment of uncertainty, investors may postpone or cancel their investment decisions entirely. Trade on a national and international level is impacted by this circumstance (Akdag, Yildirim & Alola, 2021). Hence, as financial flows and trade increase and the global economy becomes more linked, this uncertainty may extend over national boundaries and affect other economies (Trung, 2019). Researchers and policymakers have taken a renewed interest in studying how uncertainty affects macroeconomic conditions across borders, particularly during the 2008 global financial crisis (Luo & Zhang, 2020).

The EPU can have an impact on asset prices through a variety of methods. First, EPU has the power to alter or postpone crucial decisions made by businesses and other economic players, including those related to employment, investment, consumption, and saving (Gulen & Ion, 2013). Second, both supply and demand channels may be impacted by the EPU, which would result in lower investment and higher financing and production costs. Finally, EPU might make financial markets riskier. In addition, EPU may have an impact on predicted risk premiums, interest rates, and inflation (Pastor & Veronesi, 2012; Arouri et al., 2016).

There are numerous potential connections connecting the stock market and the EPU index among these. The impact of the stock market on the investment channel is one of them. For instance, if the EPU increases, investors will want to sell equities that are particularly high-risk, which will decrease demand for the stock. More stock price fluctuations and volatility are brought on by this fall (see Figure 1) (Syed & Bouri, 2022). Because uncertainty fuels economic unrest, which raises the risk associated with stock market investments. Stock market volatility is also brought on by the erratic flow of international mutual funds of companies listed on stock exchanges due to uncertainty. Hence, for stock market investors to reduce investment risk, it is crucial to understand whether a large economy is experiencing stable growth (Tsai, 2017).

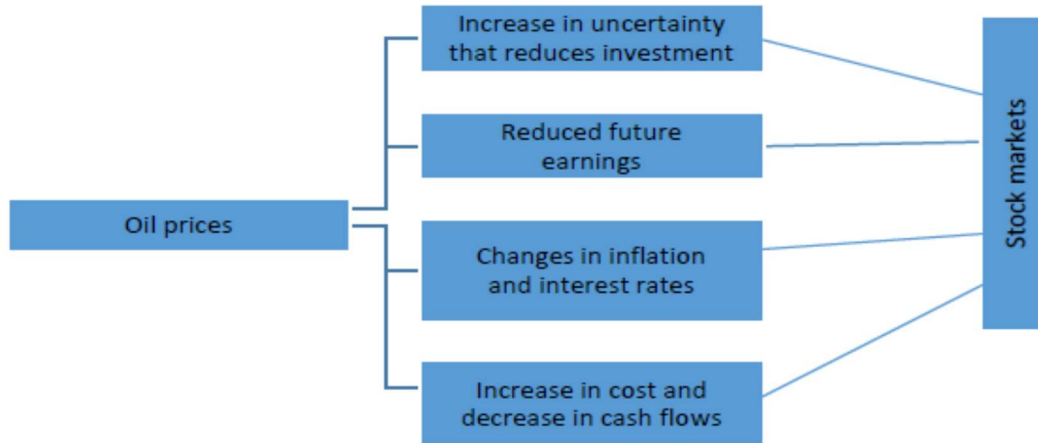
Figure 1: Potential Connections Between the Stock Market and the EPU



Source: (Syed & Bouri, 2022).

Oil price shocks are anticipated to have considerable repercussions on the actual economy in both oil-importing and -exporting nations in addition to the EPU. Together with the effects of oil price shocks on macroeconomic indicators like production and inflation, the effect of oil on stock prices is also explored (Pan, Wang & Liu, 2016). Changes in the price of oil can have a variety of effects on stock market results. First, investors choose to wait and see rather than invest due to the ambiguity around oil prices. Second, a rise in oil prices may result in lower net earnings in the future, which will lower stock prices. Third, rising oil costs increase nominal interest rates and inflation. Fourth, the increase in oil prices is likely to increase production costs, which may result in a fall in firm margins and cash flows, which will ultimately have an impact on the stock (Syed & Bouri, 2022). Figure 2 presents information on the putative relationship between oil prices and stock market indexes.

Figure 2: Potential Connections Between the Stock Market and Oil Prices



Source: (Syed & Bouri, 2022).

As shown in Figure 2, changes in oil prices and the unpredictability of economic policy have an impact on stock values by altering anticipated cash flows and/or discount rates. Given how significant oil price shocks are for the economy, it is crucial that policymakers react effectively (Kang & Ratti, 2013).

3. Literature Review

Many research have been conducted in Turkiye and other countries to ascertain the relationship between factors like the VIX index, oil price, dollar index, and other variables like the stock market and stock returns in the context of the global EPU. Several techniques and variables were employed in these research in an effort to provide relevant results, and it was also attempted to establish a relationship between the variables. Table 1 in this context provides details on both home and foreign literature.

Table 1: Literature Review

Author(s)	Time/ Country	Methods	Variables	Results
Guler et al. (2010)	2000 - 2009	Cointegration and causality testing	-Oil prices -Stock prices	Between the factors, a long-term link was discovered.
Kang & Ratti (2013)	1985:1– 2011:12 USA	Structural VAR	-Crude oil -EPU -Stock returns	Real stock returns are negatively impacted by a rise in policy uncertainty.
Jouini (2013)	7 June 2005– 21 October 2008 Gulf Cooperation Countries	Panel cointegration	-MSCI World index -US interest rate -Stock market index -Brent oil	There is a significant cointegration relationship between the variables.
Li, Zhang & Gao (2015)	4 January 1985- 31 October 2014 USA	GARCH ADCC	-EPU -S&P 500 -US 10-year bond	EPU shocks negatively affect stocks.
Wu, Liu & Hsueh (2016)	2003:01- 2014:12 9 countries	Bootstrap panel causality test	-EPU -Stock market index	EPU was discovered to have a causal association with UK stock market indexes.
Arouri et al. (2016)	1900–2014 USA	Markov- switching	-EPU -S&P500	Stock gains are considerably reduced as policy uncertainty rises.
Hatipoglu & Tekin (2017)	- Turkiye	Quantile regression	-Oil prices -US Dollar -VIX index -BIST100 index	The most influential factor on the BIST index is the VIX index. In addition, it has been observed that oil prices do not affect the BIST index asymmetrically.
Christou et al. (2017)	January 1998- December 2014/ six countries	Panel vector autoregressive model	-Stock Returns -EPU	The US EPU negatively impacts stock returns in all countries except Australia.
Akçalı, Mollaahmet oğlu & Altay (2019)	30.09.2009- 05.07.2018/ Turkiye	DCC-GARCH	-BİST-100 -EMBI -Dow Jones -Exchange -US Dollar Index -VIX index -Brent oil	Crude petroleum and EMBI fluctuation reduce the volatility of the BIST-100 index whereas other variables' volatility raises it.
Aslan & Altinöz (2019)	1997-2017/ Turkiye	ARDL	-BIST Tourism -EPU	There is a unidirectional causality from EPU to BIST Tourism Index.
Dong & Min-Yoon (2019)	January 1995- June 2017/ Asian countries	Time-varying parameter (TVP) models	-USA EPU -US monetary policy uncertainty index -MSCI world index -VIX index -Other variables	In contrast to other variables, the MSCI world index and the US exchange rate indicate a stronger association with emerging Asian stock markets.
Matkovskyy, Jalan &	27/04/2015 - 25/10/2018	BVAR	-EPU -Bitcoin	It has been determined that using bitcoin as a hedging mechanism

Dowling (2020)			-NASDAQ100, -S&P500, -Other variables	against shocks in economic uncertainty is preferable.
Akdag & Yildirim (2021)	02/1988 – 05/2019/ European countries	Johansen cointegration test, FMOLS and DOLS	-EPU -BİST100 index	There is a long-term relationship between EPU and BIST 100 index. In addition, it is seen that the increases in the EPU negatively affect the BIST 100 index.
Akdag & Iskenderoglu (2021)	2006- 2018	Cointegration test, FMOLS and DOLS	-STOXX Global 1800 -EPU -VIX index -Other variables	The VIX and EPU indices negatively affect the tourism index.
Syed & Bouri (2022)	January 2000– December 2019	GARCH	-GEPU index -Crude oil prices -Stock prices	GEPU and the volatility of the oil price have a greater impact on the stock market volatility of emerging nations.
Camgoz (2022)	October 2011 – September 2021	NARDL	-GEPU -GPR (Geopolitical risk) -Oil Volatility Index -VIX index -BİST100	All stock prices and factors affecting global uncertainty were found to have an extended asymmetric cointegration relationship.

In the reviewed literature, there are studies (Kang & Ratti, 2013; Li, Zhang & Gao, 2015; Wu, Liu & Hsueh, 2016; Arauri et al., 2016; Christou et al., 2017; Aslan & Altinöz, 2019; Dong & Min-Yoon, 2019; Akdag & Yildirim, 2021; Akdag & Iskenderoglu, 2021; Camgoz, 2022) evaluating the relationship between the EPU and the stock market, which is the main subject of the current study. From these studies Kang & Ratti (2013); Li, Zhang & Gao (2015); Arauri et al. (2016); Christou et al. (2017); Akdag & Yildirim (2021); Akdag & Iskenderoglu (2021) determined that the increase in the EPU index affected the stock market or stock returns negatively. Some studies (Guler et al., 2010; Jouini, 2013; Wu, Liu & Hsueh, 2016; Aslan & Altinöz, 2019; Syed & Bouri, 2022; Camgoz, 2022) have determined whether or not there is a relationship between EPU and stock market index/stock returns or the direction of the relationship.

4. Data Set

This research examines the correlation between a few global risk indicators and BIST-Tourism from 2003:M01 to 2022:M09. Fourier TY and fractional Fourier TY causality analyses were used to investigate this connection. Table 2 contains the variable and source details for this analysis.

Table 2: Description of Data

Variables	Description	Source
BIST-T	BIST-Tourism Index	investing.com
GEPU	Global Economic Political Uncertainty Index	policyuncertainty.com
VIX	Volatility Index	investing.com
BRENT	Brent Oil	investing.com
DOLLAR	Dollar Index	investing.com

Table 2 lists the variables used in the study along with their sources. The different variables were changed using logarithms. The variables in the study are described in detail in Table 3.

Table 3: Descriptive Statistics

	BIST-T	GEPU	VIX	BRENT	DOLLAR
Mean	1.7615	2.0757	1.2897	1.7059	1.9616
Median	1.7698	2.0534	1.2855	1.7678	1.9687
Max.	2.7671	2.6337	1.7773	2.1456	2.0800
Min.	0.8920	1.6890	0.9781	1.0195	1.8561
Std. Dev.	0.3562	0.2092	0.1531	0.2699	0.0513
Skewn.	0.3726	0.3915	0.3840	-0.5501	0.0994
Kurtosis	3.6972	2.3587	2.8324	2.3635	2.3902
Jarque-Bera	13.3667	13.149	7.9320	20.7361	5.2786
Prob.	0.0012	0.0013	0.0189	0.0000	0.0714
Sum	542.5585	639.3211	397.2400	525.4254	604.1925
Sum Sq. Dev.	38.9608	13.4472	7.2021	22.3666	0.8094
Observations	308	308	308	308	308

5. Method

Granger's (1969) causality approach is the one that is typically employed for investigating the causal link between the variables. With this approach, which is based on the VAR model, the analysis is done by picking the first difference if the series are not stationary. However, if the difference between the two series is taken, it can result in a long-term loss of knowledge. The Granger causality approach, established by Toda-Yamamoto in 1995, was created to address this problematic circumstance. Traditional causality techniques like the Granger (1969) and Toda-Yamamoto (1995) tests disregard structural changes. Thus, in analysis of series including structural breakdowns, causality tests may produce biased results.

The Fourier Granger causality test was proposed by Nazlioglu et al. (2016) and Enders & Jones (2016) for short-term samples with structural changes. A causality test for time series analysis was created by Enders & Jones (2016) using the Fourier methodology and the Granger causality method, and by Nazlioglu, Gormus & Soytas (2016) using the Toda-Yamamoto causality method. This approach also accounts for structural changes.

Historically, dummy variables with abrupt shifts have been employed to model structural breaks. The smooth transition technique is also used to control structural fractures since structural changes can be gradual. Both strategies require knowledge about the quantity, types, and dates of breaks. By including a Fourier function into the vector autoregressive

model (VAR) to account for the potential for numerous uniform changes, Enders & Jones (2016) developed a new method for causality tests to solve these difficulties (Nazlioglu et al., 2016). It is common knowledge that stationary variables should be employed in the VAR framework to prove causality. In other words, it is necessary to compute their difference in order to use non-stationary variables in the VAR model. On the other hand, accounting for the variations leads to information loss over time. Nazlioglu et al. (2016) use the Fourier TY causality test in their work, which was made by combining the TY causality test with Fourier functions. Furthermore, Nazlioglu et al. (2016) tests can be used with both short-term samples and structural modifications.

In order to take into account structural breaks in the Fourier TY causality analysis, which was brought to the literature by Nazlioglu et al. (2016), the assumption that the constant term α does not change over time is expanded. Thus, the VAR (p+d) model is formulated as follows.

$$y_t = \alpha(t) + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_{p+d} y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (1)$$

$\alpha(t)$ in equation (1) is a function of time, and y_t refers to the structural changes that occur. When the structural break date, number and form of the series are unknown, the Fourier equation to be estimated to detect the gradual structural changes is as in equation (2):

$$\alpha(t) = \alpha_0 + y_1 \sin\left(\frac{2\pi k t}{T}\right) + y_2 \cos\left(\frac{2\pi k t}{T}\right) \quad (2)$$

where k denotes the approximation frequency. By putting Equation (2) in Equation 1, Equation 3 is obtained.

$$y_t = \alpha_0 + y_1 \sin\left(\frac{2\pi k t}{T}\right) + y_2 \cos\left(\frac{2\pi k t}{T}\right) + \beta_1 y_{t-1} + \dots + \beta_{p+d} y_{t-(p+d)} + \varepsilon_t \quad (3)$$

The standard VAR model is employed in this formulation to test the Granger null hypothesis of non-causality. The F statistic is suggested by Lütkepohl (2005) as an alternative to the Wald test. Critical value bootstrapping has been used in recent studies in the Granger causality field to improve the power of the test statistic in small samples while retaining robustness to the unit root and cointegration qualities of the data. The bootstrapping method is used to obtain the F-statistics bootstrap distribution.

6. Empirical Findings

Before using the Fourier TY causality test, it is first ascertained whether the series is stationary. The stationarities were tested with the Augmented Dickey Fuller (ADF), Phillips and Perron (PP) and Fourier ADF tests².

² In the present study, the Fourier ADF unit root test was applied. However, trigonometric terms were not reported because they were not significant. In cases where trigonometric terms are meaningless, it is more appropriate to use traditional unit root tests, as suggested by Enders & Lee (2012).

Table 4: Results of Unit Root Tests for ADF and PP

		ADF				PP				
		Level		First differences		Level		First differences		
		Test ist.	Prob	Test ist.	Prob	Test ist.	Prob	Test ist.	Prob	
Constant	BIST-T	-0.9968	0.7552	-5.1053	0.0000	-1.110	0.7125	-16.076	0.0000	I(1)
	GEPU	-1.8927	0.3356	-13.514	0.0000	-2.472	0.1234	-28.169	0.0000	I(1)
	VIX	-4.4517	0.0003	-10.150	0.0000	-5.052	0.0000	-29.494	0.0000	I(0)
	BRENT	-1.9530	0.3078	-12.055	0.0000	-1.850	0.3559	-14.522	0.0000	I(1)
	DOLLAR	-1.2171	0.6679	-6.606	0.0000	-1.381	0.5917	-16.878	0.0000	I(1)
Constant and trend	BIST-T	-2.8090	0.1952	-5.227	0.0000	-2.570	0.2942	-16.065	0.0000	I(1)
	GEPU	-3.6434	0.0279	-8.677	0.0000	-5.158	0.0001	-28.278	0.0000	I(0)
	VIX	-4.5025	0.0017	-10.150	0.0000	-5.160	0.0001	-29.743	0.0000	I(0)
	BRENT	-2.2773	0.4446	-12.047	0.0000	-2.118	0.5329	-14.503	0.0000	I(1)
	DOLLAR	-1.0145	0.9393	-6.6899	0.0000	-1.185	0.9110	-16.909	0.0000	I(1)

The VIX variable is stationary at the level (I(0)) in the fixed model, per the findings of the ADF and PP unit root tests, but the other variables are stationary at the difference, i.e. I(1). In contrast, the GEPU and VIX variables are stationary at level in the fixed and trend model, whereas other variables are stationary at difference.

With the aid of information criteria, the step of identifying the lag levels is initiated when the stationarity levels of the variables are established. Table 5 presents the findings in this regard.

Table 5: Appropriate Delay Length Test Results

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	790.2449	NA	3.67e-09	-5.2349	-5.1732	-5.2102
1	2580.171	3508.254	2.85e-14	-17.0011	-16.6307*	-16.8529*
2	2620.752	78.1862	2.57e-14*	-17.1050*	-16.4259	-16.8332
3	2644.657	45.2598*	2.58e-14	-17.0977	-16.1100	-16.7024
4	2661.766	31.8229	2.73e-14	-17.0451	-15.7487	-16.5263
5	2675.220	24.5770	2.95e-14	-16.9681	-15.3631	-16.3258
6	2686.978	21.0861	3.22e-14	-16.8798	-14.9662	-16.1140
7	2704.022	29.9976	3.41e-14	-16.8268	-14.6045	-15.9374
8	2718.666	25.2845	3.66e-14	-16.7577	-14.2268	-15.7449

Table 5 shows the appropriate lag lengths determined by the information criteria. The appropriate delay length according to SC and HQ is the first delay. After this stage, the Fourier TY causality test can be performed. Fourier TY causality and fractional Fourier TY causality tests were performed to test whether the shocks were transient or permanent. Fourier TY causality test results are given in Table 6.

Table 6: Results of Fourier TY Causality Analysis

	Test stats.	Boostrap prob.	Appropriate delay (p)	Appropriate Frequency (k)
GEPU=>BIST-T	2.4248	0.4972	3	1
VIX=>BIST-T	3.0102	0.3849	3	1
BRENT=>BIST-T	5.5635	0.1391	3	1
DOLLAR=>BIST-T	19.7592*	0.0005	3	1
BIST-T=>GEPU	4.1522	0.2421	3	1
VIX=>GEPU	6.2976***	0.0995	3	1
BRENT=>GEPU	4.6176	0.2039	3	1
DOLLAR=>GEPU	15.4593*	0.0019	3	1
BIST-T=>VIX	3.9081	0.2729	3	1
GEPU=>VIX	2.8507	0.4120	3	1
BRENT=>VIX	44.8381*	0.0000	3	1
DOLLAR=>VIX	9.5725**	0.0252	3	1
BIST-T=>BRENT	2.4963	0.4712	3	1
GEPU=>BRENT	0.3706	0.9444	3	1
VIX=>BRENT	3.8246	0.2868	3	1
DOLLAR=>BRENT	1.2036	0.7543	3	1
BIST-T=>DOLLAR	5.3386	0.1576	3	1
GEPU=>DOLLAR	14.3646*	0.0032	3	1
VIX=>DOLLAR	0.8998	0.8207	3	1
BRENT=>DOLLAR	3.4128	0.3270	3	1

Note: *, ** and *** denotes 1, 5, and 10 percent level of statistical significance, respectively

According to the results in Table 6, there is a one-way causal relationship from the DOLLAR variable to the BIST-T variable, from the VIX variable to the GEPU variable, and from the BRENT and DOLLAR variables to the VIX variable. In addition, it can be observed that the DOLLAR and GEPU variables have a causal link that runs in both directions. For the other variables, a causal relationship could not be determined.

In addition, a fractional Fourier TY causality test was also performed to test whether the shocks are permanent. The results regarding this are shown in Table 7.

Table 7: Fractional Fourier TY Causality Test Results

	Test Stats.	Bootstrap Prob.	Appropriate Delay (p)	Appropriate Frequency (k)
GEPU=>BIST-T	167.3918*	0.0000	3	0.70
VIX=>BIST-T	122.6568*	0.0000	3	0.70
BRENT=>BIST-T	50.7638*	0.0000	3	0.70
DOLLAR=>BIST-T	83.6564*	0.0000	3	0.70
BIST-T=>GEPU	11.7972**	0.0225	3	0.70
VIX=>GEPU	0.5173	0.8968	3	0.70
BRENT=>GEPU	4.0498	0.2326	3	0.70
DOLLAR=>GEPU	0.8316	0.8110	3	0.70
BIST-T=>VIX	5.4619	0.1380	3	0.70
GEPU=>VIX	11.4962**	0.0221	3	0.70
BRENT=>VIX	1.7932	0.5858	3	0.70
DOLLAR=>VIX	0.9508	0.7895	3	0.70
BIST-T=>BRENT	6.5682***	0.0913	3	0.70
GEPU=>BRENT	17.9426**	0.0108	3	0.70
VIX=>BRENT	4.7342	0.1956	3	0.70
DOLLAR=>BRENT	3.6732	0.2948	3	0.70
BIST-T=>DOLLAR	3.4217	0.2907	3	0.70
GEPU=>DOLLAR	5.0139	0.1465	3	0.70
VIX=>DOLLAR	6.4429	0.1071	3	0.70
BRENT=>DOLLAR	12.054**	0.0211	3	0.70

Note: *, ** and *** denotes 1, 5, and 10 percent level of statistical significance, respectively

Table 7's fractional Fourier TY causality test findings show that there is a bidirectional causal relationship between BIST-T and both GEPU and BRENT. A one-way causation link was also discovered between VIX and BIST-T, DOLLAR and BIST-T, GEPU and VIX, and BRENT and DOLLAR. These findings demonstrate that the shocks are long-lasting.

From a theoretical point of view, there are many studies that point to the existence of a relationship between stock market indices and the variables used in the study. In particular, the focus was on studies examining the relationship between the global EPU and stock market indices, which is the main subject of the study. Wu, Liu & Hsueh (2016) found a causal relationship between EPU and stock market indices in their study. Aslan & Altinöz (2019) found a one-way causality relationship from the EPU to the BIST Tourism Index. Syed & Bouri (2021) found that stock market volatility is more sensitive to global factors such as GEPU and oil price volatility. In addition, Kiraci (2019) found a one-way causality relationship from the BIST Tourism Index to the dollar rate and oil prices. In addition, a one-way causality relationship has been determined from the dollar index to the BIST Tourism Index. These results corroborate the findings of the present study.

When the findings are evaluated in general, the interaction between stock prices and both national and global macroeconomic indicators can be seen mainly as a result of financial globalization. In other words, the liberalization of fund transfers as a result of the liberalization of money and capital markets has led to the emergence of a multi-faceted interaction between many variables.

7. Conclusion

Disorders in the financial and economic systems of one country have a considerable impact on, either directly or indirectly, other countries throughout the world. The performance of the financial markets in other nations is significantly impacted by changes in the global EPU and oil prices. Because a gloomy outlook on market behavior is frequently caused by uncertainties in economic policy. Also, changes in the price of crude oil have an impact on the general health of the nation's economy and consequently the financial markets because it is a crucial production input that significantly contributes to the growth and development of many countries. The current study's goal is to investigate the causal connections between the VIX index, oil price, dollar index, and BIST-Tourism index in the context of the global EPU during the time period of February 1997 to September 2022. This association was investigated using the fractional Fourier TY causality test and the Fourier TY causality test. The findings of the Fourier TY causality test indicate a one-way causal relationship between the dollar index and the BIST-Tourism index, the VIX index and the global EPU index, and the dollar index and the price of oil. It is also clear that there is a bidirectional causal relationship between the dollar index and the global EPU index. The findings of the fractional Fourier TY causality test indicate that there is a bidirectional causal relationship between BIST-tourism and both the global EPU and the price of oil. Also, it was discovered that there was a one-way causal relationship between the VIX index and the BIST-Tourism index, the dollar index and the BIST-Tourism index, the global EPU and the VIX index, and the oil price and the dollar index. These results show that the shocks are permanent. The results obtained in the current study are similar to those of other studies (such as Aslan & Altinöz (2019), Syed & Bouri (2022)) that found a relationship between the EPU and the stock market.

The empirical findings of this investigation can be used to infer various economic policy implications. The state of the world's financial markets affects each nation's financial markets. Türkiye is more impacted by happenings on the world stage since it has a shaky economy and imports oil. As a result, officials ought to put in the required effort to create an independent economic system.

References

- Akçalı, B. Y., Mollaahmetoğlu. E. & Altay, E. (2019). Borsa İstanbul ve Küresel Piyasa Göstergeleri Arasındaki Volatilite Etkileşiminin DCC-GARCH Yöntemi ile Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(3), 597-614.
- Akdag, S., Yildirim, H. & Alola, A. A. (2021). The USA–China Trade Policy Uncertainty and Inference for the Major Global South Indexes. *Journal of Economic and Administrative Sciences*. <https://doi.org/10.1108/JEAS-05-2020-0077>
- Akdag, S. & Yildirim, H. (2021). The Effect of Uncertain in European Economic Policies on the BIST 100 Index. *Journal of Research in Economics, Politics & Finance*, 6(2), 322-331.
- Akdag, S. & Iskenderoglu, Ö. (2021). The Impact of Global Uncertainty and Risks on the Global Tourism Index. *Journal of Tourism Theory and Research*, 7(2), 70-76.



Soyu Yıldırım, E. (2023). Causality Relationship Between Global Risk Indicators and BIST-Tourism Index. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1429-1444. Doi: 10.25295/fsecon.1264753

- Arouri, M., Estay, C., Rault, C. & Roubaud, D. (2016). Economic Policy Uncertainty and Stock Markets: Long-Run Evidence From the US. *Finance Research Letters*, 18, 136-141.
- Arunajatesan, S. & Viswanathan, T. R. (2008). Risk Management & Insurance Concepts and Practices of Life and General Insurance.
- Aslan, A. & Altinöz, B. (2019). The Nexus Between Economic Policy Uncertainty and Stock Returns of Tourism Companies: Evidence from Turkey. *Tourism Review International*, 87-98.
- Baker, S. R., Bloom, N. & Davis, S. J. (2014). *Measuring Economic Policy Uncertainty*. Stanford University and University of Chicago Unpublished working paper.
- Baker, S. R., Bloom, N. & Davis, S. J. (2016). Measuring Economic Policy Uncertainty. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(4), 1593-1636.
- Camgöz, M. (2022). Global Belirsizlik Faktörlerinin BIST Hisse Senedi Fiyatlarına Asimetrik Etkilerinin NARDL Modeliyle Analizi. *Maliye ve Finans Yazıları*, 118, 71-100.
- Christou, C., Cunado, J., Gupta, R. & Hassapis, C. (2017). Economic Policy Uncertainty and Stock Market Returns in Pacific Rim Countries: Evidence Based on a Bayesian Panel VAR Model. *Journal of Multinational Financial Management*, 40, 92-102.
- Demirkale, Ö. & Can, E. N. (2021). Makroekonomik Değişkenlerin BIST Turizm Endeksi Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi. *Sakarya Üniversitesi İşletme Enstitüsü Dergisi*, 3(1), 175-180.
- Dong, X. & Min-Yoon, S. (2019). What Global Economic Factors Drive Emerging Asian Stock Market Returns? Evidence From a Dynamic Model Averaging Approach. *Economic Modelling*, 77, 204-215.
- Enders W. & Jones P. (2016). Grain Prices, Oil Prices, and Multiple Smooth Breaks in a VAR. *Studies in Nonlinear Dynamics and Econometrics*, 20(4), 399-419.
- Enders, W. & Lee, J. (2012). The Flexible Fourier form and Dickey– Fuller Type Unit Root Tests. *Economics Letters*, 117(1), 196-199.
- Gözü, G. & Demir, E. (2018). Ekonomi Politikası Belirsizliğinin Giden Seyahat Harcamaları Üzerindeki Etkileri. *Rekabetçilik Dergisi*, 10(3), 5-15.
- Granger, C. W. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 37(3), 424-438.
- Gulcan, N. (2022). The Relationship of Global Economic Policy Uncertainty and Crude Oil Prices: Application of Causality in Frequency. *PressAcademia Procedia (PAP)*, 15, 109-116.
- Gulen, H. & Ion, M. (2013). *Policy Uncertainty and Corporate Investment*. Working Paper. Purdue University.
- Güler, S., Tunç, R. & Orçun, Ç. (2010). Petrol Fiyat Riski ve Hisse Senedi Fiyatları Arasındaki İlişkinin Belirlenmesi: Türkiye’de Enerji Sektörü Üzerinde Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(4), 297.



Soyu Yıldırım, E. (2023). Causality Relationship Between Global Risk Indicators and BIST-Tourism Index. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1429-1444. Doi: 10.25295/fsecon.1264753

- Güler, S. & Nalın, H. T. (2013). Petrol Fiyatlarının İMKB Endeksleri Üzerindeki Etkisi. *AİBÜ-İİBF Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9, 2-72.
- Gürsoy S. & Zeren, F. (2022). Ekonomik Politika Belirsizliği ve Borsa İlişkisi: G7 ve BRIC Ülkeleri Örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (61), 353-368.
- Hatipoğlu, M, & Tekin, B. (2017). The Effects of VIX Index, Exchange Rate & Oil Prices on the BIST 100 Index: A Quantile Regression Approach. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(3), 627-634.
- Jouini, J. (2013). Stock Markets in GCC Countries and Global Factors: A Further Investigation. *Economic Modelling*, 31, 80-86.
- Juhro, S. M. & Phan, D. H. B. (2018). Can Economic Policy Uncertainty Predict Exchange Rate and Its Volatility? Evidence from ASEAN Countries. *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*, 21(2), 251-268.
- Kang, W. & Ratti, R. A. (2013). Oil Shocks, Policy Uncertainty and Stock Market Return. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 26, 305-318.
- Kiracı, K. (2019). BİST Turizm Endeksi ile Dolar Kuru, Dolar Endeksi ve Petrol Fiyatları Arasındaki Nedensellik İlişkinin Ampirik Analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (53), 73-86.
- Korkmaz, Ö. & Güngör, S. (2018). Küresel Ekonomi Politika Belirsizliğinin Borsa İstanbul'da İşlem Gören Seçilmiş Endeks Getirileri Üzerindeki Etkisi. *Anemon Muş Alparslan Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(ICEESS'18), 211-219.
- Krol, R. (2014). Economic Policy Uncertainty and Exchange Rate Volatility. *International Finance*, 17(2), 241-256.
- Li, X. M., Zhang, B. & Gao, R. (2015). Economic Policy Uncertainty Shocks and Stock-Bond Correlations: Evidence from the US Market. *Economics Letters*, 132, 91-96.
- Liu, B. (2010). Uncertainty Theory. *Studies in Computational Intelligence*, 300. Springer, Berlin, Heidelberg.
- Luo, Y. & Zhang, C. (2020). Economic Policy Uncertainty and Stock Price Crash Risk. *Research in International Business and Finance*, 51, 101112.
- Lütkepohl, H. (2005), New Introduction to Multiple Time Series Analysis. Berlin: Springer Science and Business Media.
- Matkovskyy, R., Jalan, A. & Dowling, M. (2020). Effects of Economic Policy Uncertainty Shocks on the Interdependence between Bitcoin and Traditional Financial Markets. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 77, 150-155.
- Nazlioglu S., Gormus, N. A. & Soytas, U. (2016). Oil Prices and Real Estate Investment Trusts (REITs): Gradual-Shift Causality and Volatility Transmission Analysis. *Energy Economics*, 60, 168-175.
- Pan, Z., Wang, Y. & Liu, L. (2016). The Relationships Between Petroleum and Stock Returns: An Asymmetric Dynamic Equi-Correlation Approach. *Energy Economics*, 56, 453-463.



Soyu Yildirim, E. (2023). Causality Relationship Between Global Risk Indicators and BIST-Tourism Index. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1429-1444. Doi: 10.25295/fsecon.1264753

- Pastor, L. & Veronesi, P. (2012). Uncertainty About Government Policy and Stock Prices. *The Journal of Finance*, 67(4), 1219-1264.
- Payne, J. E. & Apergis, N. (2020). The Influence of Economic Policy Uncertainty and Geopolitical Risk on US Citizens Overseas Air Passenger Travel by Regional Destination. *Tourism Economics*, 1354816620981199.
- Singh, R., Das, D., Jana, R. K. & Tiwari, A. K. (2019). A Wavelet Analysis for Exploring the Relationship Between Economic Policy Uncertainty and Tourist Footfalls in the USA. *Current Issues in Tourism*, 22(15), 1789-1796.
- Syed, Q. R. & Bourri, E. (2022). Spillovers From Global Economic Policy Uncertainty and Oil Price Volatility to The Volatility of Stock Markets of Oil Importers and Exporters. *Environmental Science and Pollution Research*, 29, 15603-15613.
- Toda, H. Y. & Yamamoto, T. (1995). Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes. *Journal of Econometrics*, 66(1-2), 225-250.
- Trung, N. B. (2019). The Spillover Effects of US Economic Policy Uncertainty on the Global Economy: A Global VAR Approach. *The North American Journal of Economics and Finance*, 48, 90-110.
- Tsai, I-C. (2017). The Source of Global Stock Market Risk: A Viewpoint of Economic Policy Uncertainty. *Economic Modelling*, 60, 122-131.
- Wu, T. P., Liu, S. B. & Hsueh, S. J. (2016). The Causal Relationship Between Economic Policy Uncertainty and Stock Market: A Panel Data Analysis. *International Economic Journal*, 30(1), 109-122.
- Yuan, D., Li, S., Li, R. & Zhang, F. (2016). Economic Policy Uncertainty, Oil and Stock Markets in BRIC: Evidence from Quantiles Analysis. *Energy Economics*, 110, 105972.
-

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi

The Relationship Between Sectoral Employment and Economic Growth In Turkey: Hidden Cointegration And Asymmetric Causality Test

Uğur YILDIRIM¹, Özgür ENGELOĞLU²

Öz

Bir hükümet ekonomiyi yönetmek ve ülkedeki refah koşullarını yukarı çekmek için ekonomi politikaları uygular. Bir ülkedeki işgücüne üretken alanlar sağlamak da yine ekonomi politikası yapımcılarının öncelikli hedeflerinden birisidir. Dolayısıyla iş gücünün hangi sektörlerde yer aldığı ve ekonomiye sunduğu katkılar önemli birer parametredir. Söz konusu durumdan hareketle bu çalışmada sektörel istihdam oranlarının ekonomik büyüme ile ilişkisi ele alınmıştır. Çalışmada ilk olarak Türkiye’de 1980 sonrasında değişen ekonomi politikalarıyla birlikte işgücünün sektör bazında görünümü verilmiş ve çeşitli değerlendirmeler yapılmıştır. Ardından 2000Q1-2022Q3 arasındaki dönem için çeyreklik veri seti ile saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik testleri yapılmıştır. Bu testler sayesinde sektör bazında istihdam ile ekonomik büyümenin pozitif ve negatif şokları arasında ilişki olup olmadığı test edilebilmiştir. Pozitif şoklar ilgili değişimdeki artışları yansıtırken, negatif şoklar ise azalışları yansıtmaktadır. Test sonuçlarına göre tarım istihdamındaki artışlar ile ekonomik büyümedeki hem artışlar hem de azalışlar arasında eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur. Bir başka eşbütünleşme ilişkisi ise inşaat istihdamındaki azalışlar ile ekonomik büyümedeki artışlar arasındadır. Ayrıca hizmet sektörü istihdamındaki artışlar ile ekonomik büyümedeki azalışlar arasında da nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Jel Kodları: E24, O47, C32

Anahtar Kelimeler: İstihdam, Ekonomik Büyüme, Saklı Eşbütünleşme, Asimetrik Nedensellik

Abstract

A government implements economic policies to manage the economy and improve welfare conditions in a country. Providing productive spaces for the labor force in a country is also one of the primary objectives of economic policy makers. Therefore, the sectors in which the labor force is located and its contributions to the economy are important parameters. In this study, the relationship between sectoral employment rates and economic growth is analyzed. In the study, firstly, with the changing economic policies in Turkey after 1980, the sectoral outlook of the labor force is presented, and various evaluations are made. Then, hidden cointegration and asymmetric causality tests were conducted with quarterly data set for the period between 2000Q1-2022Q3. These tests allow us to test whether there is a relationship between positive and negative shocks to both sectoral employment and economic growth. Positive shocks reflect increases in the relevant variable, while negative shocks reflect decreases. According to the test results, there is a cointegration relationship between increases in agricultural employment and both increases and decreases in economic growth. Another cointegration relationship is between decreases in construction employment and increases in economic growth. There is also a causality relationship between increases in service sector employment and decreases in economic growth.

Jel Codes: E24, O47, C32

Keywords: Employment, Economic Growth, Hidden Cointegration, Asymmetric Causality

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, u.yildirim@kku.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3542-7835

² Dr. Öğr. Üyesi, Kırıkkale Üniversitesi İİBF Ekonometri Bölümü, engeloluo@gmail.com,

ORCID: 0000-0003-4072-767X



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünlük ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

1. Giriş

Türkiye ekonomisi kuruluşundan itibaren önemli ekonomik değişimler yaşanmıştır. Bu duruma senkronize bir biçimde Türkiye’de istihdamın sektörel dağılımı da zaman içinde farklılıklar göstermiştir. Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren tarım sektöründeki işgücü 2000’li yıllara kadar istihdam içerisinde en büyük paya sahip olmuştur. Küreselleşmenin hız kazanması ve neo-liberal politikaların yaygın biçimde uygulanması ile 1990’lı yıllardan itibaren işgücü piyasasında ön plana çıkmaya başlayan hizmetler sektörü 2001 yılında birinci sıraya yerleşmiştir.

1960 ile 1980 arası dönemde uygulanan, ithal ikameci ekonomik büyüme modeli sürecinde, petrol krizi gibi küresel ekonomik sorunların yanı sıra Kıbrıs Barış Harekâtı nedeniyle uygulanan yaptırımların da etkisiyle Türkiye ekonomisi önemli makro ekonomik istikrarsızlıkların yaşandığı bir süreç geçirmiştir. Türkiye’de 1963-1983 yılları arasında 4 adet 5 yıllık kalkınma planı hazırlanmış ve buna bağlı olarak ekonomide ithal ikameci büyüme modeli uygulanmıştır. Bu dönem içerisinde ilki 1963-1967 yılları arasında uygulanan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde ekonomik büyüme hedefi %7 olarak belirlenmiştir. Bu dönemin ortalaması alındığında büyüme %6,5 şeklinde gerçekleşmiştir. 1968-1972 yılları arasında uygulamaya konulan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Modeli içerisinde hedeflenen ekonomik büyüme bir önceki plana benzer biçimde %7 olarak belirlenmiş ve sonucunda %6,9 ile hedefe yakın bir oranda gerçekleştirmiştir (DPT, 1973: 4). Planlı dönemin ikinci yarısı olan 1970-1980 döneminde ise 1973 yılında küresel çapta yaşanan “Petrol Krizi”, makro ekonomik göstergeleri olumsuz biçimde etkilemiştir. Arap ülkelerinin petrolün varil fiyatını dört katına çıkarmaları sonucunda enerjide dışa bağlı bir ülke konumunda olunması nedeniyle cari açık artmış, ödemeler dengesi bozulmuş ve döviz darboğazı yaşanmıştır. 1970’li yılların kronik ödemeler dengesi açıkları, politik sorunlar, Petrol Krizi ve Kıbrıs Barış Harekâtı gibi durumlar nedeniyle bu dönem içerisinde uygulamaya konulan kalkınma planları kısmen başarı sağlayabilmiştir.

24 Ocak 1980 Kararları ile Türkiye ekonomisi ihracata dayalı ekonomik büyüme modeline geçmiştir. Bu kapsamda liberal ekonomi politikalarının ön planda olduğu uygulamalar birbirini izlemiştir. İşgücü piyasasındaki kurumsal düzenleme ve uygulamalar da liberal ekonomi politikaları kapsamında şekillendirilmiştir. 24 Ocak Kararları ana hatlarıyla, ithal ikameci ekonomi anlayışı yerine ihracata yönelik sanayileşme politikası, faize devlet müdahalesi yerine fon piyasasında faiz oranlarının oluşması, döviz kuru politikasında aşırı değerli kur yerine piyasada oluşacak bir döviz kuru, kamu harcamalarının kısılması, vergi reformu yapılması ve böylece bütçenin denkleştirilmesini esas alan ekonomik serbestleşme politikaları olarak ifade edilebilir. Bu dönemde devletin ekonominin dışına çekilmeye çalışıldığı, piyasa mekanizmasını ön plana çıkararak, küresel rekabet ile uyum gösterecek bir ekonomi anlayışı benimsenmiştir.

Türkiye’de planlı dönem ile ekonomide tarım sektörünün payı azalmakta iken, tarımda çalışan nüfusun oransal payı artış göstermiştir. Hizmetler sektörüne bakıldığında 1960-80 yılları arasında, toplam pay içerisindeki dağılımda gözlenen yaklaşık %12’lik artış, ekonomik dönüşümü göstermektedir. Buradan hareketle, emek ve işgücü piyasasının sektörel bazda kompozisyonu ve gelişimi tarihsel perspektiften ele alınmalıdır. İş gücünün üretkenlik ve üretim açısından temel dinamiği olan istihdamın, sektörel yapısı ve tarihsel gelişimi göz önünde bulundurulduğunda, Boratav’a (2015) göre Türkiye’nin dışa açılma ile tarımsal ticaret

hadlerinde dalgalanmaya maruz kaldığı ve tarımsal istihdamda azalış yaşandığı söylenilebilir. Ek olarak, işgücünün verimliliğine ilişkin sosyal politikaların varlığı, ülke refahını önemli ölçüde etkileyen bir iktisadi politikadır. Sosyal politikalar yoluyla, toplumun refahı ve gelir dağılımında adil bir dağılım sağlanabilmektedir. Bu yönüyle, istihdamın sektörel ve tarihsel dönüşümü iktisadi analizle doğrudan ilişkilidir. Çalışmanın içeriği doğrultusunda, Türkiye’deki ekonomik büyüme ve istihdam ilişkisi sektör bazında analitik bir yöntemle anlatılacaktır. Bu analizin yapılmasındaki amaç, farklı sektörlerin ekonomik büyüme ve istihdam arasındaki duyarlılığının benzerlik ya da farklılık gösterip göstermediğini incelemektir. Çalışmada sektörel bazda istihdam ve büyüme ilişkisi arasında açık bir farklılık olduğunun görülmesi durumunda istihdam teşviklerinin makro perspektifte hazırlanmasının yüksek maliyetli olacağı, başka bir ifadeyle vergi kayıplarına yol açacağı düşünülebilir. Çünkü istihdam ve büyüme ilişkisinin zayıf olduğu sektörleri teşvik paketinin içine almak yönünde bir politika, beklenen sonucu her zaman vermeyebilir. Bu nedenle ekonomik büyüme ile istihdam arasındaki ilişkinin yüksek olduğu bir sektörü belirlemek önemlidir. Diğer sektörlere göre bu yönüyle ayrılan bir sektör tespit edilirse; bu durumda politika yapıcılar, makro değil mikro bazda istihdam teşvikleri oluşturabilirler.

Bu çalışmada, Türkiye’de sektör bazında istihdam ile ekonomik büyüme ilişkisi analiz edilmektedir. Bu kapsamda çalışmada ilk olarak, 1980 sonrasında değişen ekonomi politikalarıyla birlikte işgücünün sektör bazında görünümü verilmiş ve çeşitli değerlendirmeler yapılmıştır. Ardından sektörel istihdam ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemiş ampirik çalışmalar ışığında literatür özeti yapılmıştır. Sonraki bölüm, analiz aşamasında kullanılacak veri seti ve değişkenler ile ekonometrik yöntemleri ele almaktadır. Uygulama bölümü, yapılan ekonometrik analizleri içermekte olup, bu bölümde 2000Q1-2022Q3 arasındaki dönem için çeyreklik veri seti ile saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik testleri yapılmıştır. Çalışma son olarak sonuç ve değerlendirme bölümü ile tamamlanmıştır.

2. Ekonomik Büyüme ve Tam İstihdam

İktisat literatüründe ekonomik büyümenin istihdamı artıracağına dair yaygın bir görüş hakimdir. Fakat literatürü incelediğimizde, bu konuyla ilgili yapılan araştırmalar her zaman ekonomik büyümenin istihdamı artırıcı etki yapmadığını göstermektedir. Bazı dönemlerde büyüme artışıyla birlikte istihdamda daralma dahi gözlemlenebilmektedir. Ekonomik büyüme, ülke ekonomisi içerisinde üretilen nihai mal ve hizmet miktarlarının zaman içerisinde artması olarak tanımlanabilir. Hane içerisinde yaşayan insanların refah skalasının sürdürülebilir ve artırılabilir olması noktasında ekonomik büyüme önem taşımaktadır. Bu sebepten ötürü ülke ekonomilerinde nüfus yapısına senkronize şekilde bir büyüme hızına ulaşılması ve ulaşılan bu noktada sürdürülebilir olunması temel makro hedefler içerisinde bulunmaktadır (Ünsal, 2017: 14).

Bugünün ekonomileri için ekonomik büyüme, kaynakların daha etkin kullanılmasının yanı sıra, yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ve kaynakların ekonomik büyüme amaçları ile tüketilmeden sürdürülebilirliğin de sağlanması ile gerçekleşir. Mevcut ücret düzeyinde çalışmak isteyenlerin tamamının iş bulabildiği istihdam düzeyi, tam istihdam olarak



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünlüme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

tanımlanabilir. Ekonomik büyüme ise, bir ekonominin üretim kapasitesinde dönemler itibarıyla meydana gelen artıştır. Bir ülkedeki üretim hacmindeki artış göstergelerinden en önemlisi gayri safi yurtiçi hasıladaki (GSYH) değişimlerdir. Bir ekonomideki gayrisafi büyüme oranı, sadece ekonomideki üretim artışını gösterir. Safi büyüme oranı ise kişi başına verimlilikteki artışı gösterir. Bu nedenle bir ekonominin büyümesindeki değişimi gözlemlemek bakımından safi büyüme oranı önemli bir göstergedir. Bu durum basit bir örnekle açıklanacak olursa; nüfusun 400 bin kişiden oluştuğu bir ülke düşünelim. Başlangıç GSYH’sinin 400 milyon ABD doları olduğunu, izleyen yılda ise nüfusun 800 bine çıktığını ve aynı dönemde GSYH’nin da 800 milyon ABD doları olduğunu varsayılırsa, bu verilere göre söz konusu ekonomide gayrisafi büyüme oranı %100 olmuştur. Ekonomide üretilen tüm mal ve hizmet üretimi %100 oranında artış göstermiştir. Buna rağmen safi büyüme oranı %0 olarak gerçekleşmiştir. Sonuç olarak kişi başına üretim açısından bir değişiklik söz konusu olmamıştır. Beraberinde verimliliğin de değişmediği görülmektedir (Kaynak, 2005: 15).

Ekonomik büyüme tüm ülkeler için önemlidir. Gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerin tamamı için ekonomik büyüme, öncelikli ekonomi politikası hedeflerinden biridir. Bunun yanında gelişmekte olan ülkeler ekonomik büyüme ile kalkınmaya öncelik verirken, kalkınmasını tamamlamış gelişmiş ülkeler ise GSYH’nin artmasına yani ekonomik büyümeye önem vermektedir. Ekonomik kalkınma, gelir dağılımının düzeltilmesi, işsizlik ile mücadele ve sosyal kurumların modernleşmesi gibi ekonomi dışı, sosyal ve siyasal unsurları da kapsayan bir kavramdır (Seyidoğlu, 2013: 829). Uzun döneme bakıldığında ekonomik büyümenin gerçekleşmesi ve sürdürülebilir olması, gelişmiş ülkeler açısından da önemlidir. Ekonomik rekabette avantajlar sağlamaktadır. Gelişmiş ve piyasa sistemi iyi çalışan bir ekonomide bile kıt olan kaynakları tam olarak kullanmak ve bu kaynakların hangi malların üretiminde, nasıl kullanılacağı ile üretilen ürünün nasıl pay edileceği problemlerinin çözülmüş olması yeterli sayılmaz. Bir ülke, ekonomik problemlere en doğru çözümleri bulmuş olsa bile durgunluğu yaşayan bir ekonomiye sahipse üretim kapasitesi değişmeyecektir. Tam tersi durumda, eğer temel ekonomik sorunları doğru biçimde çözümler üretemeyen bir ekonomide mal ve hizmet üretme kapasitesi artıyor ise uzun dönemde o ülkenin ekonomisi canlılık ve dinamizm kazanarak toplumsal refahı artıracaktır (Aren, 2008: 45). Cumhuriyet dönemi boyunca Türkiye ekonomisi, zaman zaman durgunluk ve ekonomik kriz dönemleri geçirmiş olsa dahi yapısal olarak ekonomik aktivitelerin canlı olduğu ve güçlü talebin söz konusu olduğu bir ülke görünümü arz etmiştir.

2.1. Türkiye’de 1980 Sonrasında Ekonomik Büyümenin Görünümü

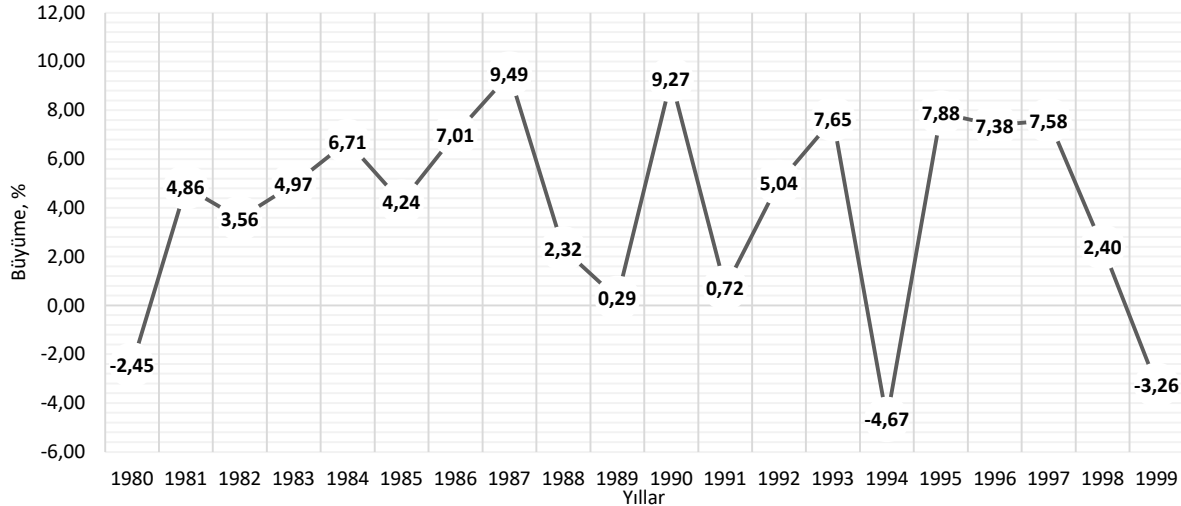
Türkiye’deki “ekonomik büyüme–istihdam” ilişkisinin analizine tarihsel süreç açısından bakabiliriz. Türkiye’de 24 Ocak 1980 Kararlarının alındığı tarihe kadar, devlet ekonomik faaliyet alanı içerisinde etkin biçimde görülmüştür. Fakat bu tarihten sonra yavaş biçimde yapılan yapısal değişiklikler ile devletin bir piyasa oyuncusu olarak faaliyet alanını minimum düzeye indirdiğini gözlemlemekteyiz. Bu çerçevede 1960-1980 yılları arasında uygulanan ithal ikameci anlayıştan vazgeçilmiş ve cari açık sorununa da çözüm bulmak amacıyla ihracata dayalı bir büyüme modeline geçilmiştir. Finansal liberalizasyon sürecinin ilk adımları atılmıştır. İthal ikameci anlayış nedeniyle sürekli koruma altında olan Türk imalat sanayi, Dünya piyasaları ile faaliyet yapma alanı bulmuştur. Söz konusu durum, yüksek miktarda kâr elde etme durumunu

ve maliyetten kaynaklı üretim anlayışını kesintiye uğratmıştır. Üreticiler bu durum karşısında önemli bir maliyet olarak gördükleri işçi maliyetlerini azaltmak istemişlerdir.

Kasım 2000 ve Şubat 2001 yıllarında yaşanan ikiz kriz süreçleri sonrasında IMF ile yapılan anlaşmalar, faizin yüksek oluşu nedeniyle yabancı sermayenin gelmesi ve ABD merkezli likidite bolluğu nedeniyle Türkiye ekonomisi finansal kaynak sahibi olmuştur. Ekonomik yönden toparlanma başlamış ve yüksek büyüme rakamları yakalanmıştır.

Şekil 1’de 1980-1999 yılları arasında Türkiye’de ekonomik büyümenin seyri görülmektedir. 24 Ocak 1980 Kararlarının uygulanmaya başladığı yıl, ekonomi 1979 yılına göre küçülmüştür. 1981-1994 yılları arasında büyüme sürekli pozitif gerçekleşmiştir. 1987 ve 1990 yıllarında ekonomik büyüme %9’un üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durum, Cumhuriyet tarihine baktığımızda ortalama %5 büyüme gösteren bir ekonomi için ciddi sıçrama yılları olarak kayda geçmiştir. Şekil 1’e bakıldığında, pozitif olsa dahi bazı yıllarda GSYH büyümesinin çok küçük oranda gerçekleştiği görülmektedir. 1991 yılında ekonomik büyümenin %1’in altında gerçekleşme nedeni Körfez Savaşı’dır. 1994 yılına gelindiğinde ekonomi %4,67 oranında küçülmüştür. KİT zamları, kamu çalışanlarına yapılan yüksek ücret artışları ve vergi gelirlerinin dış borç ödemelerini karşılayamaması vb. nedenler Türkiye ekonomisini olumsuz etkilemiş ve büyüme negatif gerçekleşmiştir. 1995-1998 arası dönemde büyüme %7’nin üzerinde gerçekleşmiş olup, 1998 yılında pozitif olmasına rağmen büyüme rakamlarında aşağı yönlü bir hareket mevcuttur. 1995-1999 dönemine gelindiğinde ise ekonomideki kronik sorunlar olan yüksek cari açık, enflasyon, borçlanma eğilimindeki artış devam etmiştir. Sonuç olarak 1999 yılında ekonomide daralma yaşanmış, negatif büyüme gerçekleşmiştir.

Şekil 1: Ekonomik Büyüme (%) 1980-1999

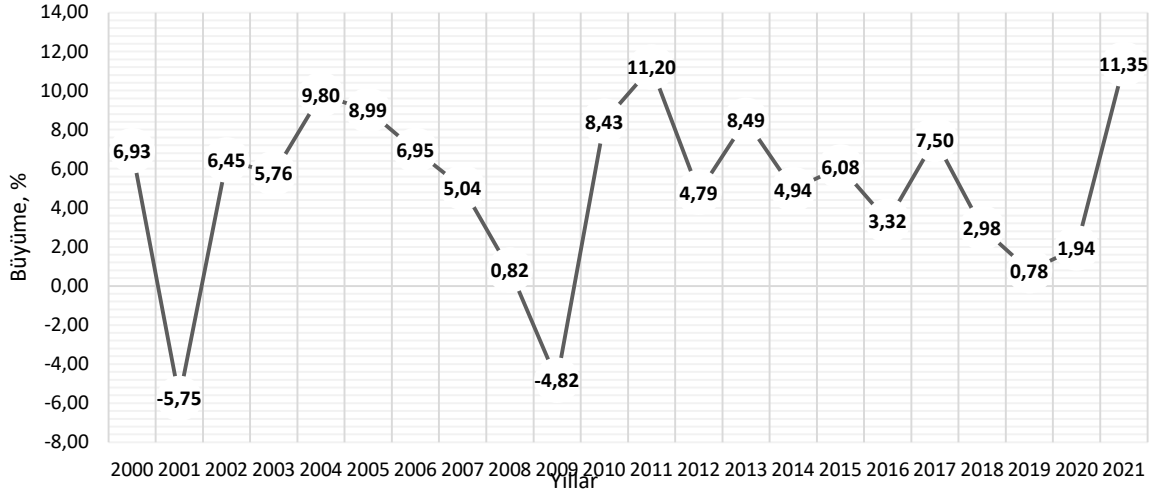


Kaynak: Dünya Bankası (2022) verilerinden düzenlenmiştir.

Şekil 2’de 2000-2021 yılları arasındaki ekonomik büyümenin trendi izlenmektedir. Söz konusu dönemde 2001 ve 2009 yılları hariç pozitif büyüme görülmüştür. Kasım 2000 ve Şubat 2001 yılında Türkiye ekonomisinde yaşanan ikiz krizler, ekonomide küçülmeye yol açmıştır. 2008 yılında ABD’de başlayan, daha sonra Avrupa’ya sıçrayan kriz, ekonomiyi olumsuzluğa doğru yöneltmiştir. Ancak 2001 yılında Türkiye’de yaşanan “Bankacılık Krizi” sonrasında alınan

kararlar ve Türkiye’deki ticari bankaların türev ürünlerle çalışmalarının sınırlandırılması nedeniyle bu krizden minimum zarar görülmüştür. Yine de Avrupa’daki bankaların yaşadığı finansal likidite sorunu, Türk bankacılık sektöründe kredi bulma sorununa yol açmış, piyasada aktif biçimde faaliyet gösteren şirketler kredi bulmakta zorlanmıştır (Kazgan, 2021 :280). Sonuç olarak ekonomi söz konusu süreçten negatif etkilenmiştir. Bu etki 2001 yılına göre daha küçük olmuştur.

Şekil 2: Ekonomik Büyüme (%) 2000-2021



Kaynak: Dünya Bankası (2022) verilerinden düzenlenmiştir.

Tablo 1: Yıllara Göre GSYH (Milyon \$) 1980-2020

Yıl	GSYH	Yıl	GSYH	Yıl	GSYH
1980	68.823,68	1994	130.690,17	2008	770.462,16
1981	71.040,02	1995	169.485,94	2009	649.272,57
1982	64.546,33	1996	181.475,56	2010	776.992,60
1983	61.678,28	1997	189.834,65	2011	838.762,76
1984	59.989,91	1998	275.967,39	2012	880.556,38
1985	67.234,95	1999	256.385,53	2013	957.783,02
1986	75.728,01	2000	274.302,96	2014	938.952,63
1987	87.172,79	2001	201.751,15	2015	864.316,67
1988	90.852,81	2002	240.253,22	2016	869.692,96
1989	107.143,35	2003	314.592,43	2017	858.996,26
1990	150.676,29	2004	408.876,04	2018	778.471,90
1991	150.027,83	2005	506.308,31	2019	759.937,39
1992	158.459,13	2006	557.057,83	2020	720.289,37
1993	180.169,74	2007	681.337,34	2021	819.035,18

Kaynak: Dünya Bankası (2022) verilerinden düzenlenmiştir.

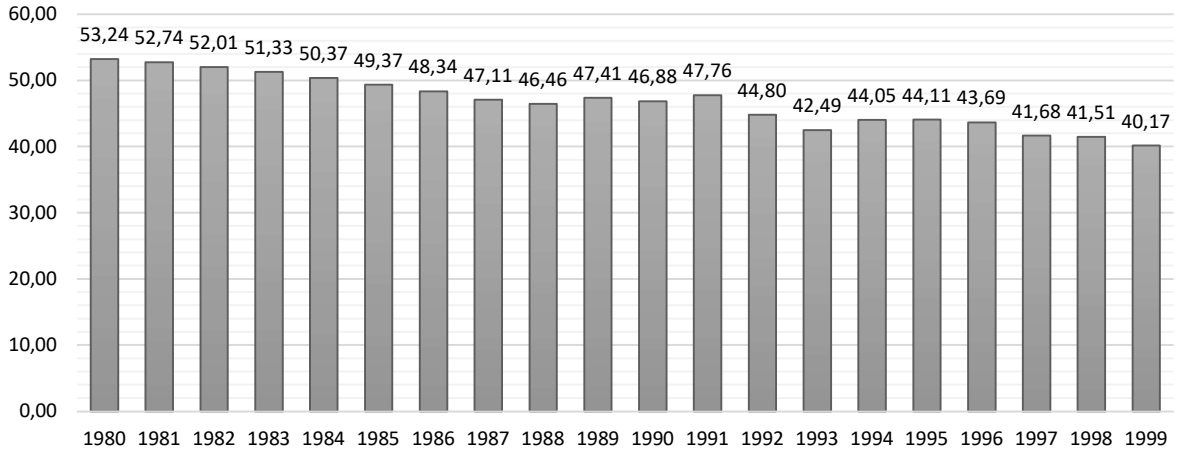
Tablo 1’de yıllara göre GSYH rakamlarına baktığımız zaman 1990 sonrası süreçte, 1994 yılında Türkiye’de bir ekonomik kriz yaşanmasına karşın GSYH’nin artışı üzerinde kritik bir etkisinin olmadığı izlenmektedir. Bunun yanı sıra 1997-1999 yılları arasında Dünya’da yaşanan Rusya ve Asya Krizlerinin, Türkiye ekonomisini olumsuz etkilediği ve GSYH’yi düşürdüğü gözlemlenmektedir. Diğer yandan 2001 yılında yaşanan ekonomik krizin GSYH üzerindeki güçlü

olumsuz etkileri, GSYH’nin 272,97 milyar ABD dolarından 200,25 milyar ABD dolarına düşmesi dolayısıyla net şekilde görülmektedir. 2002 yılı sonrası dönemde, GSYH’nin 2008 yılına kadar istikrarlı bir artış trendi yakaladığı izlenmektedir. 2008 yılında Avrupa Borç Krizi ve Dünya’da görülen finansal kriz nedeniyle GSYH 764,33 milyar ABD dolarından 644,63 milyar ABD dolarına düşmüştür. 2010 sonrası dönemde GSYH 2013 yılına kadar artış göstermiştir. Buna karşın 2013 sonrası dönem, GSYH’nin artış trendini kaybettiği bir sürece girildiğini işaret etmektedir. 2013 yılında 950,59 milyar ABD doları olan GSYH, 2016 yılında 863,71 milyar ABD dolarına düşmüştür. Bu dönemde ABD Merkez Bankası FED’in genişletici para politikalarını durdurması, ABD dolarının yabancı para birimleri karşısında değer kazanması, turizm gelirleri gibi önemli gelirlerinin azalması nedeniyle GSYH’de düşüş yaşanmıştır. 2020 yılında Çin’in Wuhan kentinde başlayan Covid-19 pandemisi GSYH’yi bir önceki yıla göre olumsuz etkilemiştir.

2.2. Tarım Sektöründe İstihdamın Görünümü

Tarım sektörü, Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren Türkiye’de ekonominin büyümesi ve istihdamın yaratılması için önemli bir işleve sahiptir. Ülke topraklarının verimliliği esas alındığında, 1980’li yıllarda tarım sektöründeki istihdam %45-50 arasında azalan bir seyir izlemiştir. 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz ve 5 Nisan 1994 Kararları dolayısıyla bir düşüş yaşamıştır. Tarım istihdamı daha sonra toparlanma sürecine girerek, 1990’lı yılların sonuna kadar genel istihdam içerisinde en büyük paya sahip olmuştur. İşgücünün sektörel dağılımı incelendiğinde Cumhuriyetin kuruluşundan 2000 yılına kadar olan dönemde tarım sektörü işgücü piyasasında istihdam açısından birinci sırada yer almaktadır. 2001 yılı itibarıyla tarım sektörünün payı azalmaya başlamıştır. Sanayileşme süreciyle birlikte tarımın toplam katma değer içerisindeki payı azalmıştır. Kırdan kente doğru yapılan göç sonucunda tarımdaki işgücü arzı azalmış ve diğer sektörlerdeki işgücü arzı artmıştır. Bu durum istihdam üzerinde ciddi baskı oluşturmuştur (Altuntepe & Güner, 2013: 74). Bunlara ek olarak azalmanın nedenleri arasında kırdan kente göçün devam etmesi ve hükümetlerin ekonomik politikalarının değişmesi gösterilebilir. Şekil 3’te, işgücü piyasasında tarım sektörünün payı yıllık veriler ışığında gösterilmektedir. 1980 yılında %53,24’lük paya sahip olan tarım sektörü 1990 sonrasında hızlı düşüşler ile 1999 yılında %40,17 seviyesine gerilemiştir.

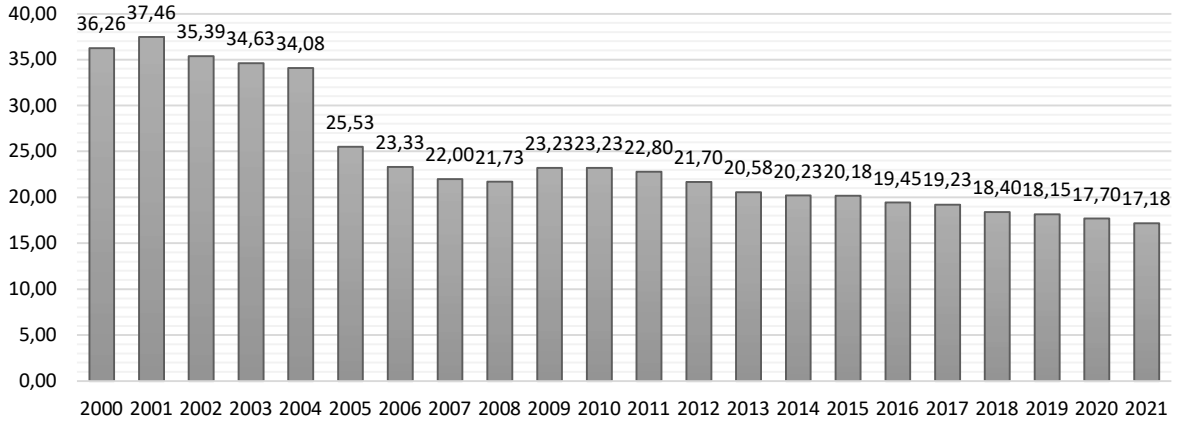
Şekil 3: İşgücü Piyasasında Tarım Sektörünün Payı (%) 1980-1999



Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Türkiye’de tarım sektöründe küçük aile işletmelerinin yaygın olduğu gözlemlenmektedir. Aile işletmelerinde istihdam açısından ücret almayan bireyler bulunmaktadır. Bu durum ise emek verimliliğinin düşük olmasına neden olan kurumsal yapıyı yansıtmaktadır (Ağazade & Eştürk, 2019: 237).

Şekil 4: İşgücü Piyasasında Tarım Sektörünün Payı (%) 2000-2021



Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Şekil 4’te, tarım sektörünün 2000 yılından günümüze kadar olan bölümde istihdam içerisinde payı gösterilmektedir. Şekilde 2005 sonrası dönemde keskin bir düşüş görülmektedir. 2005 yılında 25,33’lük oran 2010 yılında 23,23 seviyesine gerilemiştir. 2021 yılına gelindiğinde ise tarımın payı %17,18 seviyesine gerilemiştir. Bu oranlara bakıldığında 2010 ve sonrasında hızlı bir düşüşün yaşandığı gözlenmektedir.

2.3. Sanayi Sektöründe İstihdamın Görünümü

Ekonomik büyüme üzerinde önemli etkisi olan sanayi sektörü, üretimin motoru olarak kabul edilmektedir. Sanayi sektörü diğer sektörler ile olan bağlantısı nedeniyle ekonomik büyümenin kilit sektörü konumundadır (Aksu, 2017: 46). Büyük, küçük ve orta ölçekli firmaların yaptıkları her türden ekonomik faaliyet, sanayi faaliyeti olarak değerlendirmeye alınır. İmalat sanayi bu sektör içerisindeki en önemli alt sektördür (Koç vd., 2017: 16). Sanayileşme kavramı ortaya çıktığından beri bütün ülkeler sanayileşmelerini tamamlayıp, gelişmiş ülke olmaya çalışmaktadır. Sanayileşmelerini gerçekleştirmek için ise genellikle ithal ikameci veya ihracata dayalı sanayileşme stratejilerinden birini tercihen uygulamaktadır. Sanayinin alt sektörlerinden imalat sanayi, sanayileşme için ana sektör olarak görülmekte ve aynı zamanda büyümenin motoru olarak ifade edilmektedir.

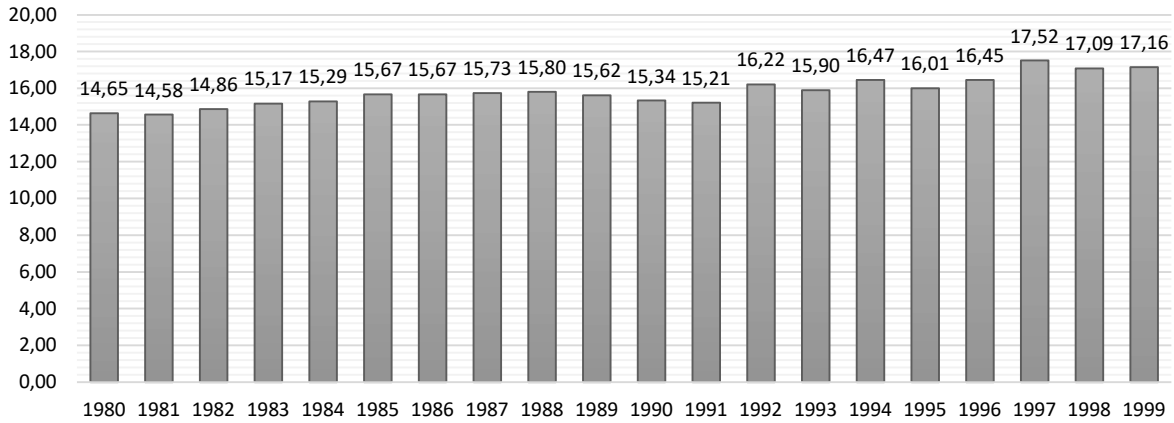
Türkiye’de 1980 sonrasında sanayide yer alan sektörlerin önemini kaybettiği gözlemlenmektedir. Bundan dolayı hizmetler ve inşaat sürecine dayalı bir büyüme yaşanmaktadır. Sanayinin arka planda bırakılmasıyla beraber, istihdam ivme kaybı yaşamış ve milli gelirdeki artışlar, istihdam artışları ile beslenememiştir (Kolsuz & Yeldan, 2014: 64).

Türkiye’de 2008-2012 yılları arası dönem incelendiğinde istihdam edilenlerin sayısındaki net artış 3,6 milyon kişi olarak hesaplanmaktadır. Ancak söz konusu istihdam artışının büyük oranda hizmet sektörlerinde yoğunlaştığı saptanmıştır. İmalat sanayinde istihdam yönünden

bir durgunluk görülmektedir. Bu dönemde imalat sanayindeki istihdam artışı %5 oranında gerçekleşmiştir. %5’lik artış 193 bin rakamını ifade etmektedir.

Şekil 5’te 1980-1999 yılları arasında sanayi sektörünün istihdam içerisindeki oranı gösterilmektedir. 1980-1997 yılları arasında istihdamın %14-16 seviyelerinde olduğu görülmektedir. Oran, 1997 yılı itibariyle %17’li seviyelere yükselmiştir.

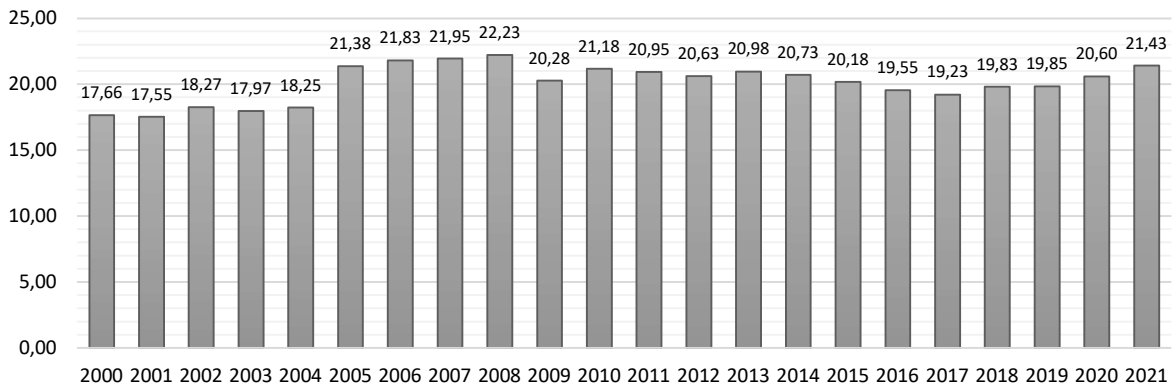
Şekil 5: İşgücü Piyasasında Sanayi Sektörünün Payı (%) 1980-1999



Kaynak: TÜİK (2022) verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Şekil 6’da sanayi sektörünün istihdam içerisindeki payı, güncel olarak verilmektedir. 2011 yılında %20,95 olan oran 2015 yılında %20,18 seviyesine gerilemiş, 2021 yılında %21,43 seviyesine yükselmiştir. 2005-2021 yılları arasındaki dönemi yakından incelediğimizde, sanayideki istihdam oranının büyük bir ivme kazanmadığı gözlenmektedir.

Şekil 6: İşgücü Piyasasında Sanayi Sektörünün Payı (%) 2000-2021



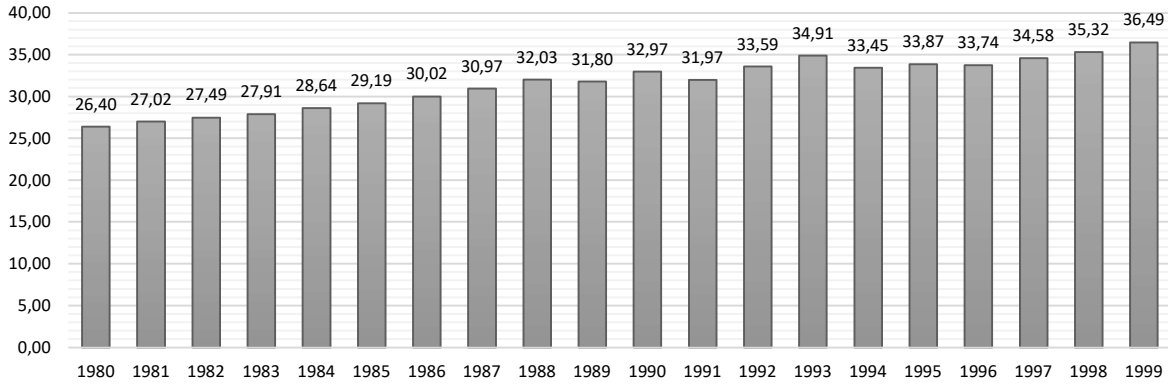
Kaynak: TÜİK (2022) verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

2.4. Hizmet Sektöründe İstihdamın Görünümü

Hizmet sektörü istihdamı incelendiğinde, 1990 yılı itibariyle sürekli bir artış trendi izlediği görülmektedir. 2000’li yıllarda tarımın genel istihdam içerisindeki payı azalırken, hizmet sektörü istihdamı artış göstermiştir. Ekonomiyi tarım, sanayi ve hizmetler olarak 3 gruba ayırırsak; ekonomik kalkınmanın ilk aşamasında tarım sektörü ön planda iken sonraki aşamada

ise sanayi sektörü önem kazanmaktadır. Kalkınma ve gelişmenin son aşamasında sermaye ve işgücü daha yüksek getiri nedeniyle hizmetler sektörüne kaymaktadır (Bilgili, 1998: 36). Özellikle bilgi teknolojilerinin önemini son derece artırdığı günümüz ekonomilerinde, gelişmiş ülkelerde istihdamın, sanayi sektöründen hizmet sektörüne doğru belirgin şekilde kayması ve gelişmekte olan ülkelerde ise bunun hedefleniyor olması söz konusu durumu kanıtlar niteliktedir.

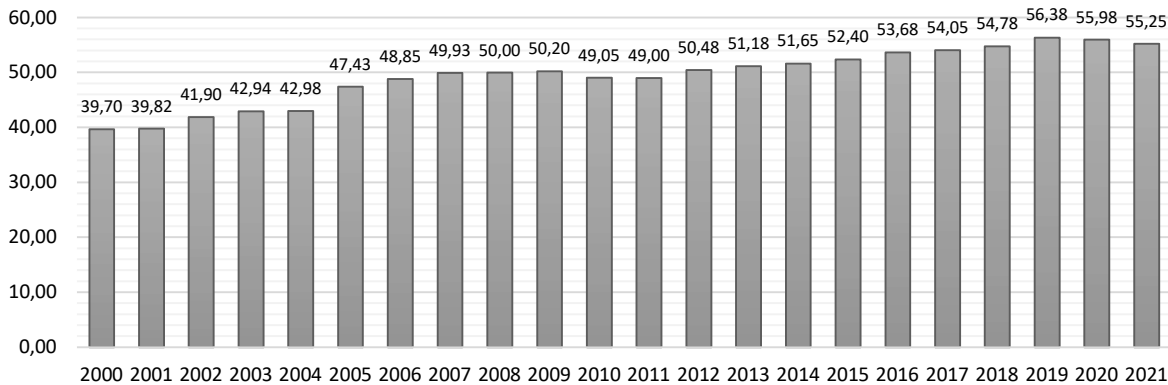
Şekil 7: İşgücü Piyasasında Hizmetler Sektörünün Payı (%) 1980-1999



Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Gelişmiş ülkelerin birçoğunda işgücünün %70’inden fazlası hizmet sektöründe %5’ten az bir kısmı tarım sektöründe çalışmaktadır. Buradan hareketle Şekil 7 ve 8 incelendiğinde tarım sektörü ile gelişmişlik düzeyi arasında bir karşılaştırma yapabiliriz. 1980-1999 arası dönemde istihdamın payı, 10 puanın üzerinde bir artış göstermiştir. 2000 yılından sonraki durumu incelediğimizde, tarım sektörünün payı azalmaya başlarken hizmet sektörünün payı artmaya başlamıştır. Söz konusu sektördeki istihdam payı, 2000 yılından itibaren büyük bir ivme kazanmıştır. Hizmet sektörü, 2000 yılında tarım sektörünü, 2003 yılında ise sanayi sektörünü geride bırakarak zirveye yerleşmiştir. Şekil 8 incelendiğinde, işgücü piyasasında hizmetler sektörünün payının 2021 yılı itibarıyla %55,25 seviyelerinde olduğu görülmektedir. 40 yıllık zaman dilimi içerisinde hizmetler sektörü %100’den fazla bir artış göstermiştir.

Şekil 8: İşgücü Piyasasında Hizmetler Sektörünün Payı (%) 2000-2021

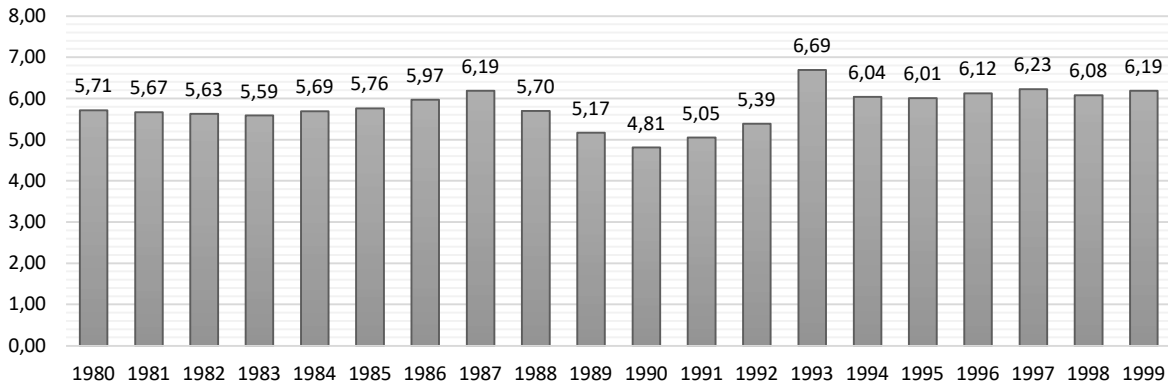


Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

2.5. İnşaat Sektöründe İstihdamın Görünümü

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümenin gerçekleşmesi için inşaat sektörü önemli bir yer tutmaktadır. Yaklaşık 200 sektörün ürettiği emtia ve hizmetlere talep imkânı sağladığı için ekonomide lokomotif görevini icra etmektedir (Polat & Fendoğlu, 2021: 576). Türkiye’de 1980 yılı ile uygulanmaya başlayan neoliberal politikalar ve finansal liberalizasyon süreciyle birlikte 1970’li yılların sonundaki olumsuz hava dağılmıştır. Bahsi geçen dönem, altyapı yatırımları ile inşaat sektörünün ivme kazandığı yıllardır. Şekil 9’da 1983-1987 arası döneme bakıldığında işgücü piyasasında inşaat sektörünün payı sürekli artış trendi göstermiştir. 1990 Körfez Savaşı’nın başlaması inşaat sektörünü istihdam açısından olumsuz etkilemiştir.

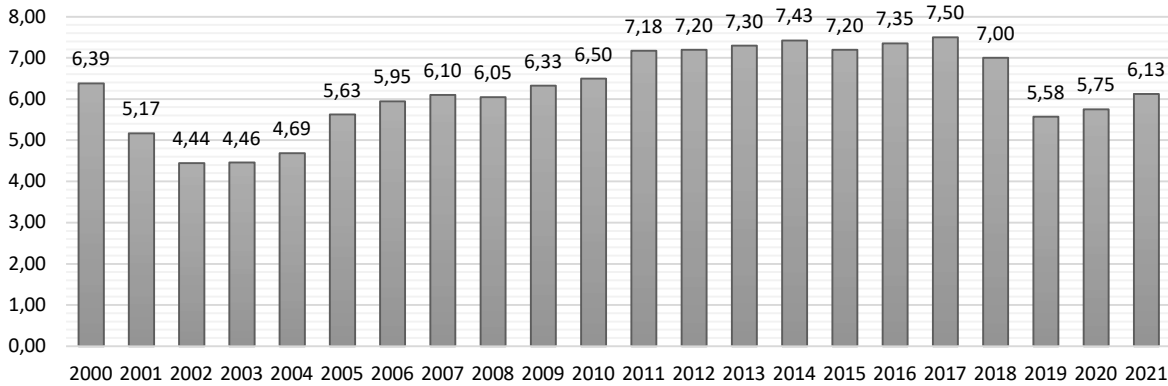
Şekil 9: İşgücü Piyasasında İnşaat Sektörünün Payı (%) 1980-1999



Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

Türkiye’de 2000 yılından sonra büyük şehirlerde kentsel dönüşüm başlamıştır. Kentsel dönüşümün başlaması ile inşaat sektörü ivme kazanmıştır. Bu dönemde gecekonduların yıkılması, eski binaların tekrar modern bir şekilde yapılması inşaat sektörünü ve dolayısıyla bu sektördeki istihdamı etkileyen diğer unsurlardır.

Şekil 10: İşgücü Piyasasında İnşaat Sektörünün Payı (%) 2000-2021



Kaynak: TÜİK verileri kullanılarak düzenlenmiştir.

İnşaat sektörü istihdamının genel istihdam içerisindeki payı, 2017 yılındaki %7,5 ile 40 yıllık süreçte en yüksek seviyesine ulaşmıştır. 2021 yılına gelindiğinde politika faizlerinin yüksekliği sektörü olumsuz etkilemiş ve istihdamdaki payı %6,13 ile 2007 yılındaki seviyesine gerilemiştir.

3. Literatür Taraması

Yapılan literatür taramasında Türkiye’de sektörel istihdam ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi doğrudan inceleyen çok az çalışmaya rastlanılmıştır. Sektör bazındaki çalışmalarda istihdam oranından ziyade, genel olarak üretkenlik, katma değer, çıktı gibi değişkenler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler ele alınmıştır. Bununla birlikte sektörel istihdam oranları ile genel ekonomik büyüme yerine sektörel büyümenin analizini inceleyen çalışmalar da mevcuttur. Bu çalışmanın odaklandığı Türkiye’deki sektörel istihdam oranlarından, ekonomik büyümeye doğru ilişkileri inceleyen çalışmaların özet bilgileri ise Tablo 2’de verilmiştir.

Tablo 2: Literatür Özeti

Yazar(lar), Yıl	Dönem, Frekans	Yöntem	Bulgular
Arısoy, 2008	1963-2005, yıllık veri seti	Granger Nedensellik Testi	Sanayi sektörü istihdamından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik mevcuttur.
Altun & İşleyen, 2019	1991-2017, yıllık veri seti	ARDL Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Testleri	ARDL; sanayi sektörü istihdamı ile iktisadi büyüme arasında uzun dönemli ilişki mevcuttur. Granger; sanayi sektörü istihdamından iktisadi büyümeye tek yönlü nedensellik mevcuttur.
Turhan & Erdal, 2022	1990–2019, yıllık veri seti	Granger Nedensellik Testi	Tarımsal istihdamdan GSYH’ye doğru nedensellik yoktur. GSYH’den tarımsal istihdama doğru nedensellik vardır.
Albayrak, 2022	1999-2021, yıllık veri seti	ARDL Eşbütünleşme Testi	Sanayi sektöründeki istihdam kısa ve uzun dönemde ekonomik büyüme ile pozitif ilişkilidir. Hizmet sektöründeki istihdam kısa dönemde ekonomik büyüme ile pozitif ilişkilidir ancak uzun dönemde ilişki yoktur.
Telli Üçler, 2022	1992-2020, yıllık veri seti	Granger Nedensellik Testi	Hizmet, sanayi ve tarım sektörü istihdamından ekonomik büyümeye doğru nedensellik yoktur. Ekonomik büyümeden hizmet ve sanayi sektörü istihdamına doğru nedensellik vardır.
Akcan & Azazi, 2022	2005-2020, çeyreklik veri seti	Granger Nedensellik Testi	Hizmet ve inşaat sektörü istihdamı ekonomik büyümenin nedenidir. Ekonomik büyüme de sanayi istihdamının nedenidir.

Tablo 2’den de gözlemlenebileceği gibi ilgili çalışmaların tamamında bu çalışmada olduğu gibi eşbütünleşme ve nedensellik testlerinden faydalanılmıştır. Genelde yıllık veri setinin tercih edildiği çalışmalarda, hem sektörel istihdam oranlarından ekonomik büyümeye hem de

ekonomik büyümeden sektörel istihdam oranlarına olmak üzere çift yönlü ilişkiler incelenmiştir. Bununla birlikte, incelenen çalışmaların hiç birisinde bu çalışmanın aksine, serilerin kümülatif pozitif ve negatif bileşenleri arasındaki ilişkileri inceleyen saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik testleri kullanılmamıştır. Çalışmanın bu özelliği sebebiyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

4. Veri Seti, Değişkenler ve Yöntem

4.1. Veri Seti ve Değişkenler

Çalışmada, sektörel istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik yaklaşımları ile analiz edilmiştir. Çeyreklik verilerin kullanıldığı veri seti 2000Q1 ile 2022Q3 arasındaki dönemi kapsamaktadır. İstihdam oranları tarım, inşaat, imalat ve hizmet sektörleri için dikkate alınırken, ekonomik büyüme olarak ise GSYH hacim endeksi kullanılmıştır. Kullanılan değişkenler ve özellikleri Tablo 3’te detaylandırılmıştır.

Tablo 3: Analizde Kullanılan Değişkenler ve Özellikleri

Değişken	Açıklaması	Tipi	Kaynak
GSYH	Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış zincirlenmiş GSYH hacim endeksi	Endeks (2009=100)	TÜİK
TAR	Mevsim etkisinden arındırılmış Tarım Sektörü İstihdamı/Toplam İstihdam	Oran (%)	TÜİK*
İNŞ	Mevsim etkisinden arındırılmış İnşaat Sektörü İstihdamı/Toplam İstihdam	Oran (%)	TÜİK*
İMAL	Mevsim etkisinden arındırılmış İmalat Sektörü İstihdamı/Toplam İstihdam	Oran (%)	TÜİK*
HİZM	Mevsim etkisinden arındırılmış Hizmet Sektörü İstihdamı/Toplam İstihdam	Oran (%)	TÜİK*

* Ham veriler TÜİK’ten alınmış olmakla birlikte analiz aşamasında kullanılan veriler TRAMO-SEATS yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmıştır.

Sektörel istihdam ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analizinde kullanılan veriler yukarıda detaylandırılmıştır. Her ne kadar analiz aşamasında saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik testlerinin kullanılması planlansa da karşılaştırma amaçlı olarak aynı zamanda Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik sonuçlarına da bakılmıştır. Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik testlerinde Tablo 3’te yer alan orijinal veriler kullanılırken, saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik testleri için orijinal serilerden oluşturulmuş, kümülatif pozitif ve negatif şoklar kullanılmıştır. Pozitif ve negatif şokların oluşturulma süreçleri yöntem bölümünde detaylandırılmıştır.

4.2. Yöntem

Çalışmada, sektörel istihdam ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri test etmek için Hatemi-J & Irandoust (2012) tarafından geliştirilen saklı eşbütünleşme testi ile Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik testleri kullanılmıştır. Bu bölümde sırasıyla bu iki yöntem üzerinde durulacaktır.



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

Saklı eşbütünleşme yöntemi ilk olarak Granger & Yoon (2002) tarafından geliştirilmiştir. Altında yatan temel düşünce, incelenen serilerin orijinal değerleri arasında herhangi bir eşbütünleşme ilişkisi olmasa bile bu serilere ait bileşenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisinin mevcut olabileceği fikridir. Granger & Yoon (2002), orijinal serilerden bu seriler ile hemen hemen aynı uzunlukta (sadece bir gözlem eksik) iki farklı seri oluşturmayı önermiştir. Orijinal serilerden üretilen bu iki seri, kümülatif pozitif ve negatif şoklar şeklinde oluşturulmaktadır. Buna göre pozitif şokları temsil eden seri şu şekilde oluşturulmaktadır;

- 1. Adım:** Orijinal serideki ikinci gözlem ile birinci gözlem arasındaki fark alınır.
- 2. Adım:** 1. adımda bulunan fark pozitifse, pozitif şoklara ait ilk gözlemin değeri, bulunan farkın kendisidir.
- 3. Adım:** Eğer 1. adımda bulunan fark negatifse, pozitif şoklara ait ilk gözlemin değeri sıfırdır.
- 4. Adım:** İlk 3 adımdaki işlemler ile pozitif şoklara ait ilk gözlem bulunduktan sonra sıra, ikinci gözlemi belirlemektedir. Bunun için orijinal serideki üçüncü gözlem ile ikinci gözlem arasındaki farka bakılır.
- 5. Adım:** Eğer fark pozitifse, bulunan fark pozitif şoklara ait ilk gözlemin değerine eklenir. Bu toplam pozitif şoklara ait ikinci gözlemin değeri olur.
- 6. Adım:** Eğer orijinal serideki üçüncü gözlem ile ikinci gözlem arasındaki fark negatifse, pozitif şoklara ait serinin ikinci gözlemi, birinci gözlem ile aynı değere sahiptir.
- 7. Adım:** Sonraki işlemler 4, 5 ve 6. adımlarda yer alan prensipler uyarınca sırayla adimsal olarak diğer gözlemlere uygulanmalıdır.

Söz konusu işlemler gerçekleştirildiğinde, orijinal seriye göre bir gözlem eksiği olan pozitif şoklar serisi elde edilecektir. Negatif şoklar serisini oluşturmak için de birebir aynı adımlar takip edilmelidir. Burada dikkat edilmesi gereken, bu sefer iki gözlem arasındaki farklar negatif ise negatif şoklar serisi kümülatif olarak devam ettirilmeli, eğer farklar pozitif ise bir önceki gözlemin değeri aynı şekilde korunmalıdır.

X ve Y şeklindeki iki değişken için saklı eşbütünleşme analizi yapılmak istenildiğinde öncelikle, her iki değişken için pozitif ve negatif şoklar şeklinde ikişer değişken elde edilmelidir. Saklı eşbütünleşme analizi, X değişkeninin pozitif ve negatif şokları ile Y değişkeninin pozitif ve negatif şokları arasında yapılacaktır. Yani iki değişken mevcutken, normal bir eşbütünleşme testinde sadece bir tane sonuç elde edilmekte iken saklı eşbütünleşme testinde dört adet sonuç elde edilmektedir. Bunlar; X+ ile Y+ ilişkisi, X- ile Y- ilişkisi, X+ ile Y- ilişkisi ve X- ile Y+ ilişkisi biçimindedir. Dolayısıyla saklı eşbütünleşme testleri sayesinde, X ve Y serileri arasında tespit edilemeyen ilişkileri, bu serilerin pozitif ve negatif şoklarından elde edilen bileşenleri arasında tespit etmek, yani seriler içinde saklı kalmış bazı bilgileri ortaya çıkarmak mümkündür.

Bu bölüme kadar sözel olarak ifade edilen süreç, Granger & Yoon (2002) tarafından matematiksel olarak şu şekilde gösterilmiştir;

Şu şekilde X ve Y serilerine ait pür rassal yürüyüş süreçleri düşünelim;

$$X_t = X_{t-1} + \varepsilon_t = X_0 + \sum_1^t \varepsilon_i$$

$$Y_t = Y_{t-1} + \eta_t = Y_0 + \sum_1^t \eta_i$$

burada $t=1, 2, \dots$ şeklinde zaman indisi iken X_0 ve Y_0 ise başlangıç değerleridir. ε_i ve η_i ise sıfır ortalamalı beyaz gürültü sürecine sahiptir. Serilerin pozitif ve negatif şoklarına göre bileşenlerine ayrılması amacıyla aşağıdaki gibi yeni değişkenler tanımlanmaktadır;

$$\varepsilon_i^{\vee} = \max(\varepsilon_i, d) \text{ ve } \varepsilon_i^{\wedge} = \min(\varepsilon_i, d)$$

burada $\varepsilon_i = \varepsilon_i^{\vee} + \varepsilon_i^{\wedge} - d$ iken d ise eşik değeridir. Bu aşamadan sonra $\sum_1^t \varepsilon_i^{\vee}$, $\sum_1^t \varepsilon_i^{\wedge}$, $\sum_1^t \eta_i^{\vee}$ ve $\sum_1^t \eta_i^{\wedge}$ birinci dereceden bütünlük, yani $I(1)$ olarak kabul edilecektir. Bu durumda ilk iki denklem aşağıdaki gibi şekillenecektir;

$$X_t = X_{t-1} + \varepsilon_t = X_0 + \sum_1^t \varepsilon_i^{\vee} + \sum_1^t \varepsilon_i^{\wedge} - dt$$

$$Y_t = Y_{t-1} + \eta_t = Y_0 + \sum_1^t \eta_i^{\vee} + \sum_1^t \eta_i^{\wedge} - dt$$

sezgisel olarak $d=0$ varsayımı yapılırsa yukarıda yer alan 1 ve 7. adımlar arasındaki süreç daha rahat anlaşılacaktır. Ayrıca X_0 'ın sabit olduğu ve $X_t = X_0 + X_t^+ + X_t^-$ eşitliği varsayılmıştır ($X_t^+ = \sum_1^t \varepsilon_i^+$ ve $X_t^- = \sum_1^t \varepsilon_i^-$). Yine $\Delta X_t^+ = \varepsilon_t^+$ ve $\Delta X_t^- = \varepsilon_t^-$ olduğu da varsayılmıştır. Eğer; $\Delta X_t > 0$ ise $\varepsilon_t^+ = \Delta X_t$ (2. adım) ve $\varepsilon_t^- = 0$ (3. adım) olacaktır (Granger & Yoon, 2002: 6-7).

Granger & Yoon (2002) saklı eşbütünleşme testinde, elde edilen $X_t^+, X_t^-, Y_t^+, Y_t^-$ serilerine Engle-Granger (1987) eşbütünleşme yöntemi uygulanmaktadır. Bu çalışmada kullanılacak olan Hatemi-J & Irandoust (2012) saklı eşbütünleşme yaklaşımında ise aynı serilere Johansen eşbütünleşme testi uygulanmaktadır. Her iki saklı eşbütünleşme yönteminde de kümülatif pozitif ve negatif şokları oluşturma sürecinde aynı yollar izlenmektedir.

Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik testinde de yine benzer şekilde Granger & Yoon (2002) tarafından önerilen kümülatif pozitif ve negatif şokları elde etme yaklaşımından faydalanılmıştır. Bu sefer iki orijinal seriden elde edilen dört bileşene, nedensellik testi uygulaması önerilmektedir. Buna göre pozitif bileşenler için p gecikmeye sahip VAR(p) modeli şu şekilde yazılabilir;

$$y_t^+ = v + A_1 y_{t-1}^+ + \dots + A_p y_{t-p}^+ + u_t^+$$

burada y_t^+ , 2×1 'lik değişkenler vektörü, v , 2×1 'lik sabit terim vektörü ve u_t^+ , 2×1 'lik hata terimi vektörüdür. A , ise 2×2 boyutunda r ($r = 1, \dots, p$) gecikmeye sahip parametre vektörünü temsil etmektedir. Denklem sayısı n , gözlem sayısı T olan VAR modelinde; y_t^+ 'nin, k . bileşeninin, ω . bileşeninin Granger nedeni olmadığı boş hipotezinin geçerliliği Wald testi kullanılarak sınanmaktadır;

$$Y := (y_1^+, \dots, y_T^+) \quad (n \times T) \text{ boyutunda,}$$

$$D := (v, A_1, \dots, A_p) \quad (n \times (1 + np)) \text{ boyutunda,}$$

$$Z_t := \begin{bmatrix} 1 \\ y_t^+ \\ y_{t-1}^+ \\ \vdots \\ y_{t-p+1}^+ \end{bmatrix} \quad ((1 + np) \times 1) \text{ boyutunda, } t = 1, \dots, T,$$

$$Z := (Z_0, \dots, Z_{T-1}) \quad ((1 + np) \times T) \text{ boyutunda ve}$$

$$\delta := (u_1^+, \dots, u_T^+) \quad (n \times T) \text{ boyutunda}$$

olmak üzere VAR(p);

$$Y = DZ + \delta$$

şeklinde oluşturulur ve $H_0: C\beta = 0$ hipotezi sınanır;

$$Wald = (C\beta)' [C((Z'Z)^{-1} \otimes S_U)C']^{-1} (C\beta)$$

burada $\beta = vec(D)$ ve vec sütun vektörü operatörü iken \otimes , Kronecker çarpımı ve C ise $p \times n(1 + np)$ boyutlu kısıtlanmış parametreler için 1, diğer parametreler için 0 elemanlarına sahip gösterge matrisidir. $S_U, S_U = (\hat{\delta}'_U \hat{\delta}_U) / (T - q)$ şeklinde hesaplanan kısıtsız VAR modeli varyans-kovaryans matrisini ve q , VAR denklemlerindeki parametre sayılarını göstermektedir. Normallik varsayımı yerine getirilirse Wald test istatistiği, serbestlik derecesi sayısı test edilecek kısıt sayısına eşit (bu durumda p 'ye eşittir) asimptotik bir χ^2 dağılımına sahiptir (Hatemi-J, 2012: 448-451).

5. Uygulama

Eşbütünleşme testleri yapılmadan önce ilk olarak analizde kullanılacak değişkenlerin durağanlık düzeylerine bakılmalıdır. Eşbütünleşme testi için denklemlerdeki tüm serilerin birinci düzeyden bütünleşik, yani $I(1)$ olması gerekmektedir. Ayrıca nedensellik testi yapılmadan önce de serilerin durağanlık düzeyleri bilinmelidir ve seriler buna göre yapılacak fark alma işlemleri ile analize dahil edilmelidir. Dolayısıyla bu bölümde ilk olarak analizde yer alacak tüm serilerin durağanlık düzeylerine ADF birim kök testi ile bakılmıştır. Burada hem orijinal veriler için hem de orijinal verilerden oluşturulmuş pozitif ve negatif şoklar için birim kök testleri yapılmıştır. ADF test sonuçları Tablo 4’te sunulmuştur.

Tablo 4: ADF Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Düzyey				Değişken	Birinci Farklar			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli			Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	t ist.	Olas.	t ist.	Olas.		t ist.	Olas.	t ist.	Olas.
TAR	-1,670	0,443	-1,874	0,660	ΔTAR	-10,192*	0,000	-10,190*	0,000
İNŞ	-1,591	0,483	-1,618	0,778	ΔİNŞ	-10,570*	0,000	-10,504*	0,000
İMAL	-2,241	0,193	-2,212	0,477	ΔİMAL	-9,598*	0,000	-9,546*	0,000
HİZM	-1,316	0,619	-1,929	0,631	ΔHİZM	-9,097*	0,000	-9,131*	0,000
GSYH	1,386	0,999	-2,084	0,547	ΔGSYH	-12,287*	0,000	-12,565*	0,000
TAR-	-2,037	0,271	-1,565	0,799	ΔTAR-	-9,125*	0,000	-9,377*	0,000
TAR+	-2,456	0,130	-3,125	0,107	ΔTAR+	-9,289*	0,000	-9,598*	0,000
İNŞ-	-1,511	0,523	-2,702	0,239	ΔİNŞ-	-8,280*	0,000	-8,255*	0,000
İNŞ+	-1,338	0,609	-2,019	0,583	ΔİNŞ+	-10,972*	0,000	-11,140*	0,000
İMAL-	-1,165	0,686	-1,144	0,915	ΔİMAL-	-8,292*	0,000	-8,355*	0,000
İMAL+	-1,266	0,642	-1,723	0,733	ΔİMAL+	-9,719*	0,000	-9,769*	0,000
HİZM-	-0,006	0,955	-2,113	0,532	ΔHİZM-	-9,396*	0,000	-9,350*	0,000
HİZM+	-1,321	0,617	-2,060	0,560	ΔHİZM+	-8,907*	0,000	-8,979*	0,000
GSYH-	0,339	0,979	-1,500	0,822	ΔGSYH-	-8,946*	0,000	-8,973*	0,000
GSYH+	2,469	1,000	-0,893	0,952	ΔGSYH+	-9,731*	0,000	-10,554*	0,000

* 0,05’te anlamlıdır.

Test sonuçlarına göre hem sabitli hem de sabitli ve trendli durumda tüm değişkenler ve bu değişkenlerin pozitif ve negatif bileşenlerinin düzey değerlerinde birim kökün varlığına rastlanılmıştır. Aynı değişkenlerin birinci farklarına bakıldığında ise tüm değişkenlerde birim kök olmadığı tespit edilmiştir. Dolayısıyla ADF birim kök test sonuçlarına göre tüm değişkenlerin birinci farklarında durağan olduğu yani bütünleşme derecelerinin I(1) olduğu söylenebilir.

Değişkenlerin durağanlık düzeyleri belirlendikten sonraki aşama, kurulacak vektör hata düzeltme modelleri (VECM) için uygun gecikme sayılarının belirlenmesidir. Tablo 5’te, analiz yapılacak her bir model için ayrı ayrı uygun gecikme sayılarına bakılmıştır.

Tablo 5: Uygun Gecikme Sayıları

EşBütünleşme İlişkisi	AIC	SC	HQ	EşBütünleşme İlişkisi	AIC	SC	HQ
GSYH ← TAR	2	1	2	GSYH ← İNŞ	2	1	1
GSYH+ ← TAR+	2	2	2	GSYH+ ← İNŞ+	1	1	1
GSYH- ← TAR-	1	1	1	GSYH- ← İNŞ-	1	1	1
GSYH+ ← TAR-	1	1	1	GSYH+ ← İNŞ-	1	1	1
GSYH- ← TAR+	1	1	1	GSYH- ← İNŞ+	2	1	2
EşBütünleşme İlişkisi	AIC	SC	HQ	EşBütünleşme İlişkisi	AIC	SC	HQ
GSYH ← İMAL	2	1	2	GSYH ← HİZM	2	1	2
GSYH+ ← İMAL+	1	1	1	GSYH+ ← HİZM+	1	1	1
GSYH- ← İMAL-	2	1	1	GSYH- ← HİZM-	1	1	1
GSYH+ ← İMAL-	1	1	1	GSYH+ ← HİZM-	3	1	3
GSYH- ← İMAL+	1	1	1	GSYH- ← HİZM+	1	1	1

Tablo 5’te, hem orijinal veriler arasındaki ilişkiler için hem de pozitif ve negatif şoklar arasındaki ilişkiler için Akaike (AIC), Schwarz (SC) ve Hannan-Quinn (HQ) bilgi kriterlerine göre uygun gecikme sayıları verilmiştir. Tüm analizlerde AIC bilgi kriterine göre VECM oluşturulmuştur.

Çalışmadaki tüm VECM’ler kurgulanırken alternatif beş model arasından, uzun dönem modelinde sabit ve trendin olduğu, kısa dönem modelinde ise sabit terimin olduğu Model 4 tercih edilmiştir. Model 4’e göre orijinal veriler için yapılan VECM sonuçları, Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6: VECM Tahmin Sonuçları

Eşbütünleşme İlişkisi	H ₀ hipotezleri	İz Testi		Maksimum Özdeğer Testi	
		İst.	Olas.	İst.	Olas.
GSYH ← TAR	Eşbütünleşme yoktur.	16,528	0,451	13,093	0,321
VECM (2)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	3,435	0,821	3,435	0,821
GSYH ← İNŞ	Eşbütünleşme yoktur.	20,322	0,210	14,995	0,194
VECM (2)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	5,327	0,550	5,327	0,550
GSYH ← İMAL	Eşbütünleşme yoktur.	15,260	0,553	10,501	0,566
VECM (2)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	4,759	0,631	4,759	0,631
GSYH ← HİZM	Eşbütünleşme yoktur.	19,406	0,257	13,004	0,328
VECM (2)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	6,402	0,411	6,402	0,411

* 0,05’te anlamlıdır.

Sektörel istihdam verileri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik Tablo 6’da yer alan test sonuçlarına göre tarım, inşaat, imalat ve hizmet sektörlerinden ekonomik büyümeye doğru herhangi bir eşbütünleşme ilişkisine rastlanılmamıştır. Dört sektör için de eşbütünleşme yoktur sıfır hipotezi, %5 anlamlılık düzeyinde reddedilememiştir. Yöntem bölümünde de detaylı olarak belirtildiği gibi seriler arasında eşbütünleşme ilişkisinin gözükmediği

durumlarda, bu serilerin bileşenleri arasında eşbütünlüşme ilişkisine rastlayabilmek mümkündür. Bunun için saklı eşbütünlüşme yöntemi kullanılmaktadır. Tablo 7’de tarımsal istihdamdan (TAR), ekonomik büyümeye (GSYH) doğru saklı eşbütünlüşme ilişkisi; TAR’daki pozitif şoklardan (TAR+), GSYH’deki pozitif şoklara (GSYH+), TAR’daki negatif şoklardan (TAR-), GSYH’deki negatif şoklara (GSYH-), TAR’daki negatif şoklardan (TAR-), GSYH’deki pozitif şoklara (GSYH+) ve TAR’daki pozitif şoklardan (TAR+), GSYH’deki negatif şoklara (GSYH-) olmak üzere dört farklı şekilde incelenmiştir.

Tablo 7: TAR’dan GSYH’ye Doğru Saklı Eşbütünlüşme, Hatemi-J & Irandoust (2012) Test Sonuçları

Eşbütünlüşme ilişkisi	H ₀ hipotezleri	İz Testi		Maks. Özdeğer Testi	
		İst.	Olas.	İst.	Olas.
GSYH+ ← TAR+	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	36,373*	0,002	30,958*	0,001
VECM (2)		5,415	0,538	5,415	0,538
GSYH- ← TAR-	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	11,293	0,858	6,352	0,939
VECM (1)		4,941	0,605	4,941	0,605
GSYH+ ← TAR-	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	16,179	0,478	13,020	0,326
VECM (1)		3,159	0,857	3,159	0,857
GSYH- ← TAR+	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	28,991*	0,020	17,818	0,083
VECM (1)		11,172	0,083	11,172	0,083

* 0,05’te anlamlıdır.

Tablo 7’den de gözlemlenebileceği gibi tarımsal istihdamdaki pozitif şoklardan, ekonomik büyümedeki pozitif ve negatif şoklara doğru iki ayrı saklı eşbütünlüşme ilişkisine rastlanılmıştır (TAR+→GSYH+ ve TAR+→GSYH-). Buna göre tarımsal istihdamda gerçekleşen pozitif şoklar ile ekonomik büyümedeki hem pozitif şoklar hem de negatif şoklar arasında uzun dönemli bir ilişkinin varlığı söz konusudur. Benzer ilişkilere inşaat sektörü istihdamından ekonomik büyümeye doğru bakıldığında, Tablo 8’deki sonuçlara ulaşılmıştır.

Tablo 8: İNŞ’dan GSYH’ye Doğru Saklı Eşbütünlüşme, Hatemi-J & Irandoust (2012) Test Sonuçları

Eşbütünlüşme ilişkisi	H ₀ hipotezleri	İz Testi		Maks. Özdeğer Testi	
		İst.	Olas.	İst.	Olas.
GSYH+ ← İNŞ+	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	25,370	0,058	16,359	0,131
VECM (1)		9,011	0,180	9,011	0,180
GSYH- ← İNŞ-	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	14,430	0,622	11,900	0,425
VECM (1)		2,530	0,927	2,530	0,927
GSYH+ ← İNŞ-	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	24,509	0,073	19,526*	0,048
VECM (1)		4,983	0,599	4,983	0,599
GSYH- ← İNŞ+	Eşbütünlüşme yoktur, En çok 1 eşbütünlüşme vardır.	17,215	0,399	14,404	0,228
VECM (2)		2,811	0,898	2,811	0,898

* 0,05’te anlamlıdır.

Tablo 8’deki sonuçlara göre inşaat sektöründe meydana gelen negatif şoklar ile ekonomik büyümede gerçekleşen pozitif şoklar arasında eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur (İNŞ→GSYH+). Yani inşaat sektöründeki istihdamda meydana gelen azalışlar (negatif şoklar), uzun dönemde ekonomik büyümede meydana gelen artışlar (pozitif şoklar) ile ilişkilidir.

Tablo 9 ve 10’da sırasıyla imalat sektörü ve hizmet sektöründeki istihdamda meydana gelen pozitif ve negatif şoklar ile ekonomik büyümedeki pozitif ve negatif şoklar arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığına dair analiz sonuçları yer almaktadır. Buna göre İMAL ve HİZM değişkenlerinin bileşenleri ile GSYH değişkeninin bileşenleri arasında uzun dönemli herhangi bir ilişkinin varlığına rastlanılmamıştır.

Tablo 9: İMAL’den GSYH’ye Doğru Saklı Eşbütünleşme, Hatemi-J & Irandoust (2012) Test Sonuçları

Eşbütünleşme ilişkisi	H ₀ hipotezleri	İz Testi		Maks. Özdeğer Testi	
		İst.	Olas.	İst.	Olas.
GSYH+ ← İMAL+	Eşbütünleşme yoktur,	14,665	0,602	10,772	0,537
VECM (1)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	3,893	0,758	3,893	0,758
GSYH- ← İMAL-	Eşbütünleşme yoktur,	12,991	0,739	10,138	0,604
VECM (2)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	2,853	0,894	2,853	0,894
GSYH+ ← İMAL-	Eşbütünleşme yoktur,	18,979	0,282	10,211	0,596
VECM (1)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	8,769	0,195	8,769	0,195
GSYH- ← İMAL+	Eşbütünleşme yoktur,	8,580	0,971	4,822	0,989
VECM (1)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	3,758	0,777	3,758	0,777

* 0,05’te anlamlıdır.

Tablo 10: HİZM’den GSYH’ye Doğru Saklı Eşbütünleşme, Hatemi-J & Irandoust (2012) Test Sonuçları

Eşbütünleşme ilişkisi	H ₀ hipotezleri	İz Testi		Maks. Özdeğer Testi	
		İst.	Olas.	İst.	Olas.
GSYH+ ← HİZM+	Eşbütünleşme yoktur.	14,494	0,617	9,669	0,654
VECM (1)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	4,825	0,622	4,825	0,622
GSYH- ← HİZM-	Eşbütünleşme yoktur.	20,840	0,186	14,886	0,200
VECM (1)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	5,955	0,466	5,955	0,466
GSYH+ ← HİZM-	Eşbütünleşme yoktur.	22,635	0,120	16,564	0,123
VECM (3)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	6,072	0,451	6,072	0,451
GSYH- ← HİZM+	Eşbütünleşme yoktur.	10,836	0,884	6,775	0,915
VECM (1)	En çok 1 eşbütünleşme vardır.	4,062	0,733	4,062	0,733

* 0.05’te anlamlıdır.

Saklı eşbütünleşme test sonuçlarına göre üç farklı durumda eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur. Bunlar TAR+→GSYH+, TAR+→GSYH- ve İNŞ→GSYH+ şeklindedir. Bu ilişkilere yönelik uzun dönem tahminleri ve hata düzeltme katsayıları Tablo 11’de incelenmiştir.

Tablo 11: Uzun Dönem Denklemleri ve Hata Düzeltme Katsayıları

Denklemler	Bağımlı Değişkenler	Sabit	TAR+	İNŞ-	Trend	VECM
1	GSYH+	173,683	-41,203* (4,927)		7,174* (-5,323)	0,018* (2,892)
2	GSYH-	43,624	-7,790* (2,473)		0,273 (-0,521)	0.007 (0,393)
3	GSYH+	-62,706		-19,749* (3,880)	0,348 (-0,636)	-0.076* (-3,481)

* 0,05’te anlamlıdır. Parantez içleri katsayıların t istatistiklerini göstermektedir.

Tablo 11’de yer alan test sonuçlarına göre her üç denklemde de bağımsız değişkenlerin katsayıları %5’te anlamlıdır. Buna göre tarımsal istihdamda meydana gelen %1’lik pozitif şok, GSYH endeksindeki artışları 41 puan azaltırken, GSYH endeksindeki azalışı 8 puan azaltmaktadır. İlk durumun GSYH endeksi açısından olumsuz, ikinci durumun ise olumlu bir gelişme olduğu düşünüldüğünde tarımsal istihdamda meydana gelen artışların GSYH endeksi üzerindeki olumsuz etkisinin olumlu etkisinden fazla olduğu söylenebilir. Bununla birlikte her iki denklemde de hata düzeltme katsayısının işaretinin pozitif olması, hata düzeltme mekanizmasının çalışmadığını göstermektedir. Dolayısıyla uzun dönemde sistemin dengeye geleceği söylenemez. Son olarak inşaat sektörü istihdamında meydana gelen %1’lik negatif şokun, GSYH endeksindeki pozitif şokları 19 puan azalttığı gözlenmektedir. Bu denklemde hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlı olduğu için hata düzeltme mekanizmasının çalıştığı ve sistemin 13 (1/0,076) çeyrek yani 4,25 yıl sonra dengeye geleceği söylenebilir.

Johansen eşbütünleşme ile Hatemi-J & Irandoust (2012) saklı eş bütünleşme testleri aracılığıyla sektörel istihdam ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler test edildikten sonra, aynı değişkenler için Granger nedensellik ve Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testleri yapılmıştır. Öncelikle dört sektöre ait istihdam oranları ile GSYH endeksi arasındaki Granger nedensellik ilişkisi incelenmiştir. İstihdam oranlarından ekonomik büyümeye doğru Granger nedensellik ilişkisinin test sonuçları Tablo 12’de yer almaktadır.

Tablo 12: Sektörel İstihdamdan GSYH’ye Doğru Granger Nedensellik Sonuçları

Nedensellik ilişkisi	H ₀ hipotezleri	F İst.	Olas.
GSYH ← TAR	TAR, GSYH’nin Granger nedeni değildir.	0,449	0,640
GSYH ← İNŞ	İNŞ, GSYH’nin Granger nedeni değildir.	0,199	0,820
GSYH ← İMAL	İMAL, GSYH’nin Granger nedeni değildir.	0,008	0,992
GSYH ← HİZM	HİZM, GSYH’nin Granger nedeni değildir.	1,363	0,262

* 0,05’te anlamlıdır.

Granger nedensellik test sonuçlarına göre tarım, inşaat, imalat ve hizmet sektörlerindeki istihdamdan, GSYH endeksine doğru herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanılmamıştır. Ancak, saklı eşbütünleşme yönteminde tespit edildiği gibi asimetrik nedensellik testi ile de orijinal serilerin bileşenleri arasında bir ilişki tespit edilebilir. Bu ilişkilerin varlığına, Tablo 13’te yer alan Hatemi-J (2012) asimetrik nedensellik testi sonuçları aracılığıyla bakılmıştır. Söz konusu testlerde uygun gecikme sayısı AIC bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 13: Sektörel İstihdamdan GSYH’ye Doğru Asimetrik Nedensellik, Hatemi-J (2012) Test Sonuçları

Nedensellik İlişkisi	H ₀ hipotezleri	Wald ist.	Bootstrap Kritik Değer		
			%1	%5	%10
GSYH+ ←TAR+	TAR+, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,187	6,595	3,777	2,808
GSYH- ←TAR-	TAR-, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	1,235	17,565	8,666	5,862
GSYH+ ←TAR-	TAR-, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,023	7,423	4,312	2,946
GSYH- ←TAR+	TAR+, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	0,146	7,585	4,086	2,882
Nedensellik İlişkisi	H ₀ hipotezleri	Wald ist.	Bootstrap Kritik Değer		
			%1	%5	%10
GSYH+ ←İNŞ+	İNŞ+, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	1,030	7,339	3,993	2,763
GSYH- ←İNŞ-	İNŞ-, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	7,404	15,863	11,138	8,617
GSYH+ ←İNŞ-	İNŞ-, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,294	6,076	4,302	3,054
GSYH- ←İNŞ+	İNŞ+, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	0,003	7,160	3,86	2,792
Nedensellik İlişkisi	H ₀ hipotezleri	Wald ist.	Bootstrap Kritik Değer		
			%1	%5	%10
GSYH+ ←İMAL+	İMAL+, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,213	6,654	4,067	2,930
GSYH- ←İMAL-	İMAL-, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	1,290	11,369	7,375	5,44
GSYH+ ←İMAL-	İMAL-, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,101	10,716	7,047	5,218
GSYH- ←İMAL+	İMAL+, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	1,366	11,564	6,608	5,167
Nedensellik İlişkisi	H ₀ hipotezleri	Wald ist.	Bootstrap Kritik Değer		
			%1	%5	%10
GSYH+ ←HİZM+	HİZM+, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,012	7,322	4,125	2,937
GSYH- ←HİZM-	HİZM-, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	0,026	12,755	6,562	4,997
GSYH+ ←HİZM-	HİZM-, GSYH+’nın asimetrik nedeni değildir.	0,005	7,990	3,910	2,720
GSYH- ←HİZM+	HİZM+, GSYH-’nin asimetrik nedeni değildir.	13,469*	14,431	9,855	7,998

* 0,05’te anlamlıdır.

Asimetrik nedensellik test sonuçlarına göre, %5 anlamlılık düzeyinde, sadece hizmet sektörü istihdamındaki pozitif şoklardan, GSYH endeksindeki negatif şoklara doğru bir ilişkinin varlığına rastlanılmıştır (HİZM+→GSYH-). Buna göre hizmet sektörü istihdamındaki pozitif şoklar (artışlar), GSYH endeksindeki negatif şokların (azalışların) asimetrik nedenidir. Her ne kadar bu iki bileşen arasında bir ilişkinin varlığından söz edilebilse de hizmet sektörü istihdamındaki artışların, GSYH’deki azalışları hangi yönde etkilediğini net olarak söylemek mümkün değildir. Bunun sebebi, nedensellik testlerinin sadece bir değişkenin diğer değişkenin nedeni olup olmadığını tespit etmesidir. Yani nedensellik testleri sonucunda bir ilişkinin varlığına rastlanılsa bile bu ilişkinin yönünün hangi şekilde olduğu test aracılığıyla tespit edilememektedir. Ancak yine de beklentiler doğrultusunda, bu ilişkinin nasıl gelişebileceği hakkında çeşitli çıkarımlar yapmak mümkündür.

6. Sonuç

Sektörel istihdam oranlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini inceleyen bu çalışmada, ilk olarak 1980-2021 arasındaki dönemde ekonomik büyümenin ve sektörel bazda istihdamın genel görünümü ele alınmış ve çeşitli değerlendirmeler yapılmıştır. Buna göre Türkiye’de 1980’li yılların başından 2000 yılına kadar istihdamı tarım sektörü domine etmekte iken son 20 yılda hizmet sektörünün istihdamda en yüksek payı aldığı gözlenmektedir. İstihdamda tarımın payının azalması ile birlikte payını önemli ölçüde artıran bir diğer sektör de sanayi sektörüdür. Yaklaşık 40 yılı bulan süreçte sanayi sektörünün istihdam içindeki payı %14,65’ten %21,45’e yükselmiştir. Aynı süreçte, payını %26,40’tan %55,25’e yükselten hizmet sektörü dikkate alındığında, sanayi sektörünün istihdamdan aldığı payın hizmet sektörüne göre daha yavaş bir şekilde arttığı söylenebilir. Söz konusu dönemde inşaat sektörünün istihdamdaki payına göz atıldığında, sektörün diğer sektörler göre süreç içinde daha dalgalı bir yapıda olduğu ancak buna karşılık 1980-2021 arası dönemde ilk gözlem ile son gözlem arasındaki farkın en az olduğu sektörün de inşaat sektörü olduğu dikkat çekmektedir (1980: %5,71 ve 2021: %6,13). Ekonomide büyüme oranlarına bakıldığında ise ülke ekonomisinin, kriz dönemleri dışında genel olarak büyüme eğiliminde olduğu ve iyi büyüme oranları yakaladığı ancak sık yaşanan krizler nedeniyle (1994, 1999, 2001 ve 2009) tam olarak istikrarlı bir yapıya kavuşamadığı söylenebilir.

Sektörel istihdam ve ekonomik büyümenin genel görünümü incelendikten sonra çalışma, bu iki faktör arasındaki ekonometrik ilişkiye odaklanmıştır. Buna göre 2000Q1-2022Q3 verileri kullanılarak sektörel istihdam ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik yöntemleri ile test edilmiştir. Johansen eşbütünleşme ve Granger nedensellik test sonuçlarına göre sektörel istihdam serilerinden ekonomik büyüme serisine doğru herhangi bir ilişkinin varlığına rastlanılmamıştır. Ancak saklı eşbütünleşme ve asimetrik nedensellik testleri ile bu serilerin bileşenleri arasında bazı ilişkilerin varlığına rastlanılmıştır.

Saklı eşbütünleşme test sonuçlarına göre üç farklı durumda eşbütünleşme ilişkisi söz konusudur. Bunlar tarımsal istihdamdaki pozitif şoklardan, GSYH’deki pozitif şoklara doğru (TAR+→GSYH+), tarımsal istihdamdaki pozitif şoklardan, GSYH’deki negatif şoklara doğru (TAR+→GSYH-) ve inşaat istihdamındaki negatif şoklardan, GSYH’deki pozitif şoklara doğru (İNŞ-→GSYH+) şeklindedir. Test sonuçlarına göre tarımsal istihdamda meydana gelen %1’lik pozitif şok, GSYH endeksindeki artışları 41 puan azaltırken, GSYH endeksindeki azalışı 8 puan azaltmaktadır. İnşaat sektörü istihdamında meydana gelen %1’lik negatif şokun, GSYH endeksindeki pozitif şokları 19 puan azalttığı gözlenmektedir. Bu üç sonuçta sadece İNŞ-→GSYH+ ilişkisi için hata düzeltme katsayısı negatif ve anlamlıdır. Sonuçlar, sistemin 13 (1/0,076) çeyrek yani 4,25 yıl sonra dengeye geleceğini göstermektedir. Saklı eş bütünleşme sonuçlarına göre tarımsal istihdamdaki artışlar (pozitif şoklar) ile GSHY endeksindeki hem artışlar (pozitif şokları), hem de azalışlar (negatif şokları) arasında negatif yönlü bir ilişki mevcuttur. Bu negatif ilişki GSYH’nin pozitif şokları üzerinde negatif şoklarına göre daha etkilidir.

Asimetrik nedensellik test sonuçlarına göre sadece hizmet sektörü istihdamındaki pozitif şoklardan GSYH endeksindeki negatif şoklara doğru bir ilişkinin varlığına rastlanılmıştır. Yani hizmet sektöründeki artışlar ile GSYH’deki azalışlar arasında bir nedensellik ilişki söz



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünlüme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

konusudur. Bu ilişki pozitif yönlü ise hizmet sektörü istihdamındaki artışların ekonomik büyümedeki azalışları artıracak, ilişki negatif yönlü ise hizmet sektörü istihdamındaki artışların ekonomik büyümedeki azalışları azaltacak değerlendirilebilir. Günümüzde gelişmiş ülkelerde istihdamın hizmet sektörüne doğru kaydığı ve hizmet sektörü istihdamının ekonomiler için daha olumlu olduğu düşünüldüğünde söz konusu ilişkinin negatif yönlü olmasının daha olası olduğu düşünülmektedir.

Çalışma sonuçları, sektörel istihdam ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve negatif bileşenler açısından bazı ilişkiler olduğunu ortaya koymaktadır. Daha önce yapılan çalışmalarda söz konusu bileşenlerin dikkate alınmadığı düşünülürse elde edilen sonuçların literatüre katkı sağladığı düşünülmektedir. Çalışmada hem tarımsal istihdam hem inşaat sektörü istihdamı hem de hizmet sektörü istihdamının GSYH’yi etkilediği bununla birlikte sanayi sektörü istihdamının GSYH’yi etkilemediği sonucu elde edilmiştir. Buna göre çalışma sonuçları; Akcan & Azazi (2022) çalışmasının yanı sıra kısmen Albayrak (2022) çalışmasının sonuçlarıyla benzerlik arz etmektedir. Bununla birlikte çalışmada; Arısoy (2008), Altun & İşleyen (2019), Turhan & Erdal (2022) ve Telli Üçler (2022) çalışmalarının sonuçlarından farklı sonuçlara ulaşılmıştır.

Kaynakça

- Ağazade, S. & Eştürk, Ö. (2019). Türkiye Tarım Sektöründe Emek Verimliliği ve İstihdam İlişkisinin İncelenmesi. *SGD-Sosyal Güvenlik Dergisi*, 9(2), 237-254.
- Akcan, M. B. & Azazi, H. (2022). İstihdam Oluşturmayan Büyümenin Sektörel Analizi: Türkiye Örneği. *Journal of Management and Economics Research*, 20(1), 227-246.
- Aksu L. (2017). Türkiye’de İstihdam, Verimlilik ve İktisadi Büyüme İlişkilerinin Analizi. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 39-94.
- Albayrak, M. (2022). Sanayi ve Hizmet Sektörleri İstihdamı ile Ekonomik Büyüme İlişkisi. Selin Oyan Küpeli & Ahmet Fidan (Ed.), *Sosyal Bilimlerde Disiplinler Arası Çalışmalar – I*, (85-105). Efe Akademi Yayınları, İstanbul.
- Altun, Y. & İşleyen, Ş. (2019). Türkiye’de İktisadi Büyüme ile Sanayi Sektöründe İstihdam Arasındaki İlişkinin ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ile Ekonometrik Analizi: 1991-2017. *Iğdır Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (17), 657-676.
- Altuntepe, N. & Güner, T. (2013). Türkiye’de İstihdam-Büyüme İlişkisinin Analizi (1988-2011). *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 5(1), 73-84.
- Aren, S. (2008). *İstihdam Para ve İktisadi Politika*. İmge Kitabevi, Ankara.
- Arısoy, I. (2008). Türkiye’de Sanayi Sektörü-İktisadi Büyüme İlişkisinin Kaldor Hipotezi Çerçevesinde Test Edilmesi (No. 2008/1). Discussion Paper.
- Bilgili, E. (1998). Dış Ticaret, Ekonomik Kalkınma ve Sanayi Devrimi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (13), 35-50.
- Boratav, K. (2015). *Türkiye İktisat Tarihi*. İmge Kitabevi, Ankara.



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

DPT. (1973). *Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, 1973-1977*, Ankara

Granger, C. W. & Yoon, G. (2002). Hidden Cointegration. *U of California, Economics Working Paper, (2002-02)*.

Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric Causality Tests with an Application. *Empirical Economics*, 43, 447-456.

Hatemi-J, A. & Irandoust, M. (2012), Asymmetric Interaction Between Government Spending and Terms of Trade Volatility: New Evidence from Hidden Cointegration Technique. *Journal of Economic Studies*, 368-378.

Kaynak, M. (2005). *Kalkınma İktisadı*. Gazi Kitabevi, Ankara.

Kazgan, G. (2021). *Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2009)*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.

Koç, E., Kaya, K. & Şenel, M. (2017). Türkiye’de Sanayi Sektörü ve Temel Sanayi Göstergeleri. *Mühendis ve Makine*, 58(68), 15-37.

Kolsuz, G. & Yeldan, A. E. (2014). 1980 Sonrası Türkiye Ekonomisinde Büyümenin Kaynaklarının Ayrıştırılması. *Çalışma ve Toplum*, 1(40), 49-66.

Polat, M. A. & Fendoğlu, E. (2021). İnşaat Sektörünün Ekonomik Büyüme ve Finansal Piyasalar Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği. *Business and Economics Research Journal*, 12(3), 575-598.

Seyidoğlu, H. (2013). *Uluslararası İktisat*. Güzem Can Yayınları, İstanbul.

Telli Üçler, Y. (2022), Türkiye’de Sektörler İtibari ile İstihdam Büyüme İlişkisi. *Pearson Journal of Social Sciences & Humanities*, 7(21), 148-160.

TÜİK, İstihdam Veri Portalı – İstihdam, İşsizlik ve Ücret.

<https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=istihdam-issizlik-ve-ucret-108&dil=1>
(Erişim Tarihi: 13.12.2022).

Turhan, Ş. & Erdal, B. (2022). Ekonomik Büyüme ve Tarımsal İstihdam. *Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 66-74.

Ünsal, E. (2017). *Makro İktisat*. Murat Yayınları, Ankara.

Worldbank. *World Development Indicators*. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators#> (Erişim Tarihi: 13.12.2022).



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscaoconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

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 Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

Giriş: 1. yazar

Ekonomik Büyüme ve Tam İstihdam: 1. yazar

Literatür Taraması: 1. ve 2. yazarlar

Veri Seti, Değişkenler ve Yöntem: 2. yazar

Uygulama: 2. yazar

Sonuç: 1. ve 2. yazarlar

1. yazarın katkı oranı: %50. 2. yazarın katkı oranı: %50.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction: 1. author

Economic Growth and Full Employment: 1. author

Literature Review: 1. and 2. Authors

Data Set, Variables and Methods: 2. author

Application: 2. author

Conclusion: 1. and 2. Authors

1st author's contribution rate: %50, 2nd author's contribution rate: %50.



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

The Relationship Between Sectoral Employment and Economic Growth in Turkey: Hidden Cointegration and Asymmetric Causality Test

Uğur Yıldırım, Özgür Engeloğlu

Extended Abstract

In this study, the relationship between economic growth and employment in Turkey is analyzed sectoral. This analysis examines whether the sensitivity of different sectors to economic growth and employment is similar or different. If there is a clear difference between the relationship between employment and growth sectoral, preparing employment incentives from a macro perspective will be costly and there may be tax losses. This is because a policy of including sectors with a weak employment-growth relationship in the incentive package may not always yield the expected results. Therefore, it is important to identify a sector where the relationship between economic growth and employment is high. If a sector that differs from other sectors in this respect is identified, then policymakers can create employment incentives micro rather than a macro basis.

In this study, which analyzes the relationship between sectoral employment and economic growth in Turkey, first, the sectoral outlook of the labor force with the changing economic policies after 1980 is given and various evaluations are made. Then, the literature is summarized in the light of empirical studies analyzing the relationship between sectoral employment and economic growth. The next section discusses the data set, variables, and econometric methods to be used in the analysis phase. The application section includes the hidden cointegration and asymmetric causality tests are conducted with the quarterly data set for the period between 2000Q1-2022Q3.

There is a widespread view in the economic literature that economic growth will increase employment. However, a review of the literature indicates that economic growth does not always have an employment-enhancing effect. In some periods, even a contraction in employment can be observed with an increase in growth. Economic growth can be defined as the increase in the amount of final goods and services produced in the national economy. Economic growth is important in terms of sustainability and increase in the welfare scale of people living in households. For this reason, achieving a growth rate synchronized with the population structure in national economies and being sustainable at this point are among the main macro-objectives.

We can analyze the economic growth-employment relationship in Turkey from a historical perspective. Until the January 24, 1980, decisions were taken in Turkey, the state was seen effectively in economic activity. However, we observe that the state has minimized its scope of activity as a market player in the structural changes made slowly after this date. In this framework, the import substitution approach applied between 1960-80 was abandoned and an export-led growth model was adopted to find a solution to the current account deficit problem. Therefore, the first steps of the financial liberalization process were taken and the Turkish manufacturing industry, which was under constant protection because of the import substitution approach, found the space to operate in the world markets.



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

While the agricultural sector dominated employment in Turkey from the early 1980s until 2000, the services sector has acquired the largest share of employment in the last 20 years. Another sector that has increased its share significantly with the decline in the share of agriculture in employment is the industrial sector. The share of the industrial sector in employment increased from 14.65% to 21.45% in the last 40 years. It can be said that the share of the industrial sector in employment increased at a slower pace compared to the services sector, which increased its share from 26.40% to 55.25% in the same period. Looking at the share of the construction sector in employment in the period in question, it is noteworthy that the sector has been more volatile than other sectors, but the construction sector has the smallest difference between the first and the last observation in the 1980-2021 period (1980: 5.71% and 2021: 6.13%). Looking at the growth rates in the economy, it can be said that the country’s economy grows and achieves good growth rates except for the crisis periods, but due to frequent crises (1994, 1999, 2001 and 2009), it could not achieve a fully stable structure.

According to the literature, there are very few studies that directly examine the relationship between sectoral employment and economic growth in Turkey. In sectoral studies, the relationship between economic growth and variables such as productivity, value added, output and growth have been analyzed rather than the employment rate. Cointegration and causality tests have been used in few studies examining the relationship between sectoral employment and economic growth. However, unlike this study, none of the studies examined used hidden cointegration and asymmetric causality tests that examine the relationships between the cumulative positive and negative components of the series. The study is expected to contribute to the literature because of this feature.

The relationship between sectoral employment and economic growth is analyzed using hidden cointegration and asymmetric causality approaches. The data set using quarterly data covers the period between 2000Q1 and 2022Q3. Employment rates are considered for agriculture, construction, manufacturing and services sectors, while GDP volume index is used as an economic growth.

Hidden cointegration test developed by Hatemi-J & Irandoust (2012) and asymmetric causality tests developed by Hatemi-J (2012) were used to test the relationship between sectoral employment and economic growth. Hidden cointegration method was first developed by Granger & Yoon (2002). The underlying idea is that even if there is no cointegration relationship between the original values of the analyzed series, there may be a cointegration relationship between the components of these series. Granger & Yoon (2002) proposed to construct two different series from the original series with almost the same length (missing only one observation). These two series are generated from the original series as cumulative positive and negative shocks.

When hidden cointegration analysis is to be performed for two variables X and Y, two variables should be got as positive and negative shocks for both variables. The hidden cointegration analysis will be performed between positive and negative shocks of variable X and positive and negative shocks of variable Y. In other words, when there are two variables, a normal cointegration test yields only one result, while a hidden cointegration test yields four results.



Yıldırım, U. & Engeloğlu, Ö. (2023). Türkiye’de Sektörel İstihdam ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Saklı Eşbütünleşme ve Asimetrik Nedensellik Testi.

Fiscoeconomia, 7(2), 1445-1473. Doi: 10.25295/fsecon.1255703

These results are, X+ and Y+ relationship, X- and Y- relationship, X+ and Y- relationship and X- and Y+ relationship. Therefore, thanks to the hidden cointegration tests, it is possible to detect the relationships that cannot be detected between the X and Y series between the components got from the positive and negative shocks of these series and it is possible to reveal some information hidden in the series. The asymmetric causality test developed by Hatemi-J (2012) similarly uses the approach to get cumulative positive and negative shocks proposed by Granger & Yoon (2002). This time, the causality test is proposed to apply to the four components got from the two original series.

According to the hidden cointegration test results, there are cointegration relationships in three different cases. These are positive shocks in agricultural employment to positive shocks in GDP (AGL+→GDP+), positive shocks in agricultural employment to negative shocks in GDP (AGL+→GDP-) and negative shocks in construction employment to positive shocks in GDP (CONS-→GDP+). According to the test results, a 1% positive shock in agricultural employment decreases the increase in the GDP index by 41 points and decreases the decrease in the GDP index by 8 points. A 1% negative shock in construction employment reduces the positive shocks in the GDP index by 19 points. Among these three outcomes, only the error correction coefficient for the CONS-→GDP+ relationship is negative and significant. The results suggest that the system will reach equilibrium after 13 quarters or 4.25 years. According to the asymmetric causality test results, there is only a relationship between positive shocks in service sector employment and negative shocks in the GDP index. There is a causality relationship between increases in the services sector and decreases in GDP.

The results of the study reveal that there are some relationships between sectoral employment and economic growth in terms of positive and negative components. Considering that these components have not been considered in previous studies, the results got contribute to the literature.



Research Article/Araştırma Makalesi

The Effect of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on Its External Trade: Counterfactual Impact Analysis¹

Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının (STA) Dış Ticaretine Etkisi: Karşı Olgusal Etki Analizi

Murat SÖZBİR²

Abstract

The study aims to estimate the impact of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on its average external trade level by three novel approaches, which are the fixed effects counterfactual estimator (FEct), interactive fixed effect counterfactual (IFEct) estimator, and matrix completion (MC) method introduced by Liu et al. (2022). The results show that while Turkey's FTAs have a positive impact on Turkey's exports to the economies that Turkey has FTAs, we do not find any effect on its imports on average. The findings show that Turkey's FTAs has increased its exports to these economies by 54.7% on average over five years after the FTAs entered into force. Moreover, placebo test results signal that the impact of these agreements on Turkey's export might occur before the agreements entered into force. As far as we know, this is the first study considering the effects of FTAs on countries trade by counterfactual estimators introduced by Liu et al. (2022).

Jel Codes: F14, F15, F41

Keywords: Free Trade Agreements (FTAs), Turkey, Ex-Post Analysis, Counterfactual Impact Analysis

Öz

Bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının (STA) ortalama dış ticaret üzerindeki etkisini, Liu vd. (2022) tarafından tanıtılan sabit etkiler karşı olgusal tahmin edici (FEct), etkileşimli sabit etkiler karşı olgusal (IFEct) tahmin edici ve matris tamamlama (MC) yöntemi olmak üzere üç yeni yaklaşımla tahmin etmektir. Sonuçlar, Türkiye'nin serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin STA'sı bulunan ekonomilere yaptığı ihracatı olumlu yönde etkilerken, ithalatında ortalama olarak bir etkiye sahip olmadığını göstermektedir. Çalışmanın bulguları, Türkiye'nin STA imzaladığı ülkelere ihracatını serbest ticaret anlaşmalarının yürürlüğe girdikten sonraki beş yıl içinde ortalama %54,7 oranında artırdığını göstermektedir. Ayrıca, plasebo testi sonuçları, bu anlaşmaların Türkiye'nin ihracatı üzerindeki etkisinin anlaşmalar yürürlüğe girmeden önce gerçekleşmiş olabileceğine işaret etmektedir. Bilgimiz dahilinde bu çalışma, Liu vd. (2022) tarafından tanıtılan karşı-olgusal tahmin ediciler aracılığıyla STA'ların dış ticarete etkilerini ele alan ilk çalışmadır.

Jel Kodları: F14, F15, F41

Anahtar Kelimeler: Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA), Türkiye, Ex-Post Analiz, Karşı Olgusal Etki Analizi

¹ Bu çalışma yazarın doktora tezinden üretilmiştir.

² Hacettepe University, Department of Economics, ms.murat.sozbir@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3087-5428

1. Introduction and the Brief Overview of Empirical Studies

A Regional Trade Agreement (RTA)³ is an agreement between two or more nations that define the rules of trade for all parties. One main advantage of RTAs is that the signatory countries can trade their goods with little or no customs tariffs reciprocally. However, in recent years, RTA negotiations have gone beyond the tariff rates and have begun to include services, non-tariff measures, public procurements, investments, labor markets, intellectual property rights, product standards, competition policies, dispute settlements, environment, and so on.

In recent years, many countries/regions have been directed to establish bilateral or regional trade agreements because of the outdated and inefficient structure of the World Trade Organization (WTO) under today's trade system (Hoekman, 2020). According to the Regional Trade Agreements database of WTO⁴ although only 81 RTAs entered into force in 2000, they reached 355 in 2022. Since it is a side of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and a member of the WTO, Turkey has signed Free Trade Agreements (FTA) with countries/regions. Today, Turkey has 22 FTAs in force, 5 FTAs at the approval stage and 14 FTAs in the negotiation process⁵.

As a result of the rise in these agreements, studies analyzing the effect of RTAs on external trade have become prominent in trade literature. These studies are generally classified as the ex-ante and ex-post analysis regarding their methodology. The primary objective of ex-ante studies is to show the expected effects of the RTAs. The impact of Brexit (Jackson & Shepotylo, 2018; Oberhofer & Pfaffermayr, 2018; Nicita et al., 2019), Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) (Egger et al., 2015; Felbermayr et al., 2015; Ecorys, 2017; Bekkers & Romagosa, 2019), North American Free Trade Agreement (NAFTA) (United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)) (Baier et al., 2019), Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) (Li & Moon, 2018), and RTAs of the European Union (EU) (Mayer et al., 2018; Timini & Viani, 2022) on signatory and non-signatory countries have been the main focus of ex-ante studies over the last few years. Some of these studies mention the possible impact of these RTAs on Turkey's trade and welfare level (Brakman et al., 2015; Egger et al., 2015, Felbermayr, 2015, Ecorys, 2017; Nicita et al., 2019). For instance, Brakman et al. (2015) examine the effect of TTIP on signatory and third countries via the structural gravity (SG) model. The results show that Turkey's trade will rise between 0.77% and 0.82% if TTIP enters into force. Moreover, Egger et al. (2015) analyze the effect of TTIP using a hybrid model that employs both Computable General Equilibrium (CGE) and SG models. They find that Turkey's export to the EU and the United States (US) will decline by 1.13%, and total export will decrease by 1.12% because of the TTIP. On the other hand, analyzing the impact of Brexit by the partial equilibrium model, Nicita et al. (2019) emphasize that under no Brexit deal scenario, the exports of Turkey to the United Kingdom (UK) decrease by 2.4 billion dollars, and Turkey is found as the most affected country from the Brexit.

³ RTA contains a Free Trade Agreements (FTA), a Custom Union (CU), an Economic Integration Agreements (EIA), and a Partial Scope Agreements (PSA) according to the WTO RTA database.

⁴ For more details on RTAs in force in the world, see <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

⁵ See, <https://ticaret.gov.tr/data/5e18288613b8761dccd355ce/Ekonomik%20G%C3%B6r%C3%BCn%C3%BCm%20Ocak%202023.pdf>

On the other hand, the ex-post analysis of RTAs interests in the consequences of these agreements on countries'/regions' trade after they enter into force. Researchers have utilized methods used in the ex-ante studies to analyze RTAs ex-post impacts on economies in general (Kohl, 2014; Caliendo & Parro, 2015; Baier et al., 2018;). For instance, Kohl (2014) and Baier et al. (2018) estimate the impacts of countries' FTAs, including Turkey, by the structural gravity model and present their heterogeneous impacts on Turkey's trade. In addition, Caliendo & Parro analyze the impact of NAFTA via the computational general equilibrium model and show that while Turkey's welfare increased by 0.53% due to NAFTA, the contribution of terms of trade, and volume of trade on Turkey's welfare has been estimated by 0.20% and 0.33% respectively. Moreover, counterfactual estimation methods showing the causal effects of FTAs, such as difference and differences (DID) and Synthetic Control Method (SCM) developed by Abadie & Gardeazabal (2003) and Abadie et al. (2010) have become widespread to show the ex-post impact of these agreements on countries' trade level in the last few years (Hannan, 2016; Dinçer et al., 2018; Adarov, 2018; Brotto, 2020), but they are limited.

In line with the trade literature, RTAs and their ex-ante and ex-post impacts on Turkey's trade have also been analyzed by the abovementioned methods in Turkish literature. Among ex-ante studies, Mavuş et al. (2013) analyze the likely impacts of the TTIP agreement on Turkey via CGE model. Using the Global Trade Analysis Project (GTAP) model, they show that Turkey's inclusion in TTIP increases Turkey's exports between 1.3% and 7% and raises the Gross Domestic Product (GDP) of Turkey within the range between 0.5% and 4% depending on the deepness of this agreement. Turanlı (2019) also analyzes the effects of TTIP initiatives on Turkey's foreign trade via the SMART model developed by the World Bank and suggests that Turkey benefits most if it becomes a partner of the agreement. As for ex-post studies, Özkaya (2011) analyzes the impact of RTAs on Turkey's export level by using the general gravity model and shows that bilateral trade agreements have no remarkable impact on Turkey's export level except for the Custom Union (CU). In addition, Kütük & Akbostancı (2016) emphasize the inefficiency of RTAs on Turkey's export using the gravity model suggested by Baier & Bergstrand (2007). Türkcan & Pişkin (2014) demonstrate the impacts of the Customs CU and FTAs on the extensive and intensive margins. Their gravity model finds that the CU and the FTA impact both extensive and intensive margins, while the CU has a greater effect on both of them than the FTAs. The study also shows the insignificant effect of the CU on Turkey's exports. In addition, Demiroğlu & Alp (2021) focus on the heterogeneous impact of RTAs on Turkey's foreign trade with the structural gravity method. According to the model results, although the average positive impact of RTAs is 28%, some RTAs currently in force do not have any significance on Turkey's trade level. Frede & Yetkiner (2017) analyze Turkey's trade via the panel data gravity model, and they assert that the EU Customs Union has negatively affected the exports of Turkey and positively effects its' imports. Combining gravity structure with the SCM, Aytuğ et al. (2017) show the trade impact of the Custom Union on Turkey. The study reveals that Turkey's export level would have been 38% less if Turkey had not Customs Union agreement with the EU. Dincer et al. (2018) focus on the EU-Algeria FTA and its impact on Turkey's trade level using DID analysis embedded in a gravity model. The study shows that if the FTA between the EU and Algeria had not been signed, the export (import) of Turkey to (from) Algeria would have been 12% (17%) higher.

Sözbir, M. (2023). The Effect of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on Its External Trade: Counterfactual Impact Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1474-1485. Doi: 10.25295/fsecon.1236474

While studies showing the impacts of Turkey's FTAs on its foreign trade are limited, there is no study considering Turkey's FTAs holistically using counterfactual estimation methods to estimate their causal impacts on Turkey's external trade. Therefore, our objective is to fill the gap in the existing literature by analyzing the impacts of Turkey's FTAs on its external trade by three novel models, which are the fixed effects (FEct), (IFEct) (Gobillon & Magnac, 2016; Xu, 2017), and the matrix completion (MC) (Athey et al., 2021) introduced by Liu et al. (2022).

The rest of this paper is organized as follows. Chapter 2 presents a general overview of Turkey's FTAs. Chapter 3 demonstrates the FEct, IFEct, and MC estimators. Chapter 4 shows the results of each model and two diagnostic tests of these models. Concluding statements are presented in the last section.

2. General Overview of Turkey's FTAs

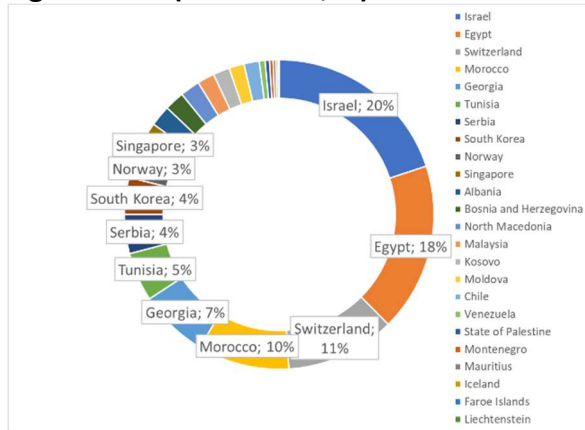
Turkey has 22 FTAs in force European Free Trade Association (EFTA) (1992), Israel (1997), Macedonia (2000), Bosnia and Herzegovina (2003), Palestine (2005), Tunisia (2005), Morocco (2006), Egypt (2007), Albania (2008), Georgia (2008), Montenegro (2010), Serbia (2010), Chile (2011), South Korea (2013), Mauritius (2013), Malaysia (2015), Moldova (2016), Faroe Islands (2017), Singapore (2017), Kosovo (2019), Venezuela (2020), United Kingdom (2021)), has 5 FTAs at the approval stage (Pakistan, Qatar, Lebanon, Sudan, Ukraine), and also conducts negotiations with 14 countries to sign an FTA (Japan, Thailand, Indonesia, UAE, Mexico, Ecuador, MERCOSUR, Peru, Colombia, Cameroon, Gulf Cooperation Council, Djibouti, Seychelles, Somalia).

One of the most important reasons why Turkey has conducted FTA negotiations with countries/regions is to eliminate the unfair trade competition against the EU and third countries. Although the EU-Turkey Customs Union Agreement entered into force in 1996 enabling merchandise trade without tariff barriers considerably between parties, the EU has signed many FTAs with which Turkey is not a party. It is possible that these agreements cause an uncompetitive trade condition against Turkey and adversely affect the welfare of the country (Dincer et al., 2018). Thus, Turkey has been directed to conduct FTA negotiations with these countries to reduce such risks. Secondly, Turkey targets to extend their FTA negotiations, including services, public procurements, investments, etc., to enhance its economic and political relations with countries.

Although Turkey has a significant number of FTA with economies, the share of these countries in its' total trade is limited. According to Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) database, their share in Turkey's total exports was 11.1 percent, while these countries accounted for 8.9 percent of Turkey's total imports within the last ten years⁶. As it is shown in Figure 1 and Figure 2, Turkey's top export partners among countries with which Turkey has FTA were Israel, Egypt, Switzerland, Morocco, and Georgia, while the top importers were South Korea, Switzerland, Malaysia, Israel, and Egypt between 2012 and 2021.

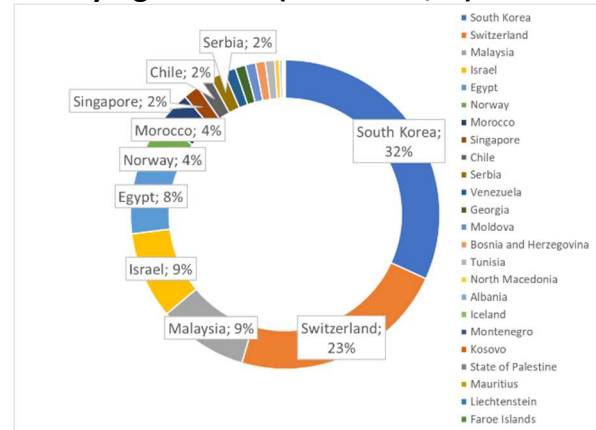
⁶ We do not consider the UK as a country that Turkey has FTA in these calculations since it can cause a biased results because the UK was a member of Custom Union just before 2021 and one of the Turkey's top trade partners among the Custom Union members.

Figure 1: Share of Countries in Turkey's Exports to the Countries with which Turkey signed FTAs (2012-2021, %)



Source: TURKSTAT

Figure 2: Share of Countries in Turkey's Imports from the Countries with which Turkey signed FTAs (2012-2021, %)



Source: TURKSTAT

3. The Empirical Methodology

Showing the effect of Turkey's FTAs on its export and import level, the study uses the FEct, the IFect (Gobillon & Magnac, 2016; Xu, 2017), and the MC (Athey et al., 2021) estimators introduced by Liu et al. (2022).

The linear two-way fixed effect (TWFE) estimators are very prominent in social science studies since the model makes it possible to consider unobserved units and time-invariant confounders. However, it assumes that the impacts are constant among each treated data and ignores the effect of past outcomes on the current treatment assignment. In addition, TWFE does not consider its effects on future outcomes (Blackwell & Glynn, 2018; Imai & Kim, 2019).

Liu et al. (2022) present counterfactual estimator models taking observations under the treatment condition as missing. They build models using data under control and then produce counterfactuals based on the estimated models. These models present us robust estimates, particularly if the impacts are heterogeneous and there are some unobserved confounders in the data.

In addition, it is possible to make some diagnostic tests to evaluate our estimations thanks to the contribution of Liu et al. (2022). For instance, the paper introduces a placebo test by hiding some periods prior to the beginning of the treatment for treated units and re-run the model. When the identifying assumptions hold, the difference between observed and estimated outcomes in those years is expected to be zero. Moreover, the researchers provide an F test to determine whether there is a pre-trend with zero residual averages in pre-treatment years. A larger F-test implies a better pre-trend fitting.

These models make it possible to analyze both balanced and imbalanced panel data. D_{it} is denoted as a treatment status. $Y_{it}(1)$ and $Y_{it}(0)$ are the potential outcomes when $D_{it} = 1$ and $D_{it} = 0$, respectively. In model-based counterfactual estimators, the study first trains the model using observation under control ($D_{it} = 0$). In the next step, models predict the counterfactual outcome $\widehat{Y}_{it}(0)$ for each observation under treatment condition ($D_{it} = 1$) and

obtain an estimate of the individual treatment effect: $\widehat{\tau}_{it} = Y_{it} - \widehat{Y}_{it}(0)$. Finally, we generate estimates for causal quantities of interest: $ATT_s = \mathbb{E}[\tau_{it} | D_{i-s} = 0, D_{t-s+1} = D_{t-s+2} = D_{t-s+3} = \dots = D_t = 1, \forall i \in \mathcal{I}]$, where s denotes the periods since the treatment's onset ($s > 0$).

The study first introduces FEct estimator and $Y_{it}(0)$ based on two way fixed effect model defined as follows; $Y_{it}(0) = X'_{it}\beta + \alpha_i + \xi_t + \epsilon_{it}$ for all (i,t) , where α_i and ξ_t are the unit and time-fixed effects, respectively, and ϵ_{it} is the idiosyncratic error term. FEct is actually a special case of DID. In other words, if we have two periods and two groups, FEct turns into a DID. However, FEct estimates can be biased if some unobserved time-varying confounders exist. IFect considers this problem using a factor-augmented model formulated as follows: $Y_{it}(0) = X'_{it}\beta + \alpha_i + \xi_t + \lambda'_i f_t + \epsilon_{it}$ for all (i, t) and f_t and λ'_i denotes unobserved latent factors and factor loadings, respectively. In this equation, the model finds latent factors using a cross-validation procedure. Additive fixed effects are simply special cases of interactive fixed effects. If we keep f_t as constant, $\lambda'_i f_t$ becomes additive fixed effects, and if we keep λ'_i constant, $\lambda'_i f_t$ will be time-fixed effects. Gobillon & Magnac (2016) first suggest IFect in a DID setting, and IFect has a close relationship with the generalized synthetic control method (gsynth) developed by Xu (2017). According to Liu et al. (2022), gsynth could be regarded as a special case of IFect, if staggered adoption is valid in the treatment group.

On the other hand, the MC estimator proposed by Athey et al. (2021) is a generalization of factor-augmented models. As FEct and IFect, the model treats a causal inference problem as a task of completing a $(N \times T)$ matrix with missing entries, where missing occurs when $D_{it} = 1$. The MC is formulated as follows: $Y_{it}(0) = X\beta + L + \epsilon$. Like IFect, L is defined as the product of two r -dimension matrices, $L = \Lambda F$. However, MC model does not estimate Λ and F explicitly compared to IFect. L is estimated by the minimization problem formulated as follows: $\hat{L} = \underset{L}{\operatorname{argmin}} \left[\sum_{(i,t) \in \phi} \frac{(Y_{it} - L_{it})^2}{|\phi|} + \lambda_L \|L\| \right]$ where $\phi = \{(i, t) | D_{it} = 0\}$. $\|L\|$ is the chosen matrix norm of L , λ_L is a "tuning parameter". Athey et al. (2021) present an iterative algorithm to obtain \hat{L} is an asymptotically unbiased estimator for L . We identify the tuning parameter in the penalty term using by cross-validation procedure considering minimal mean squared prediction error (MSPE) in the MC model as IFect.

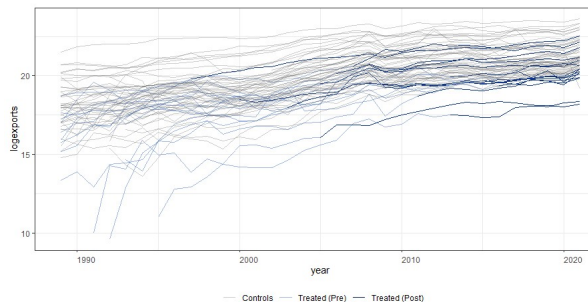
It should be noted that if IFect estimator does not find any unobserved latent factors and if the tuning parameter is found zero in MC model, then both methods will find the same estimates of FEct because of the structure of the equations in each model. In addition, Liu et al. (2022) underscore that while MC works well under the condition of a significant number of weak factors, IFect works well when there are a small number but strong factors in the data.

To analyze the impact of Turkey's FTAs on its merchandise trade, we use yearly bilateral merchandise trade data of Turkey taken from TURKSTAT in USD for 1989-2021. We construct an unbalanced panel data set and take the logarithm of the data to construct our model⁷. The study selects 15 FTA partners of Turkey as treatment units and the top 50 export (import)

⁷ Since the estimation methods are convenient to make counterfactual estimation in unbalanced panel data setting, and Turkey's bilateral trade volume between these countries Turkey has FTA is changing one country to another significantly, we decide to exclude zero trade flows in our data to take the logarithm of trade data.

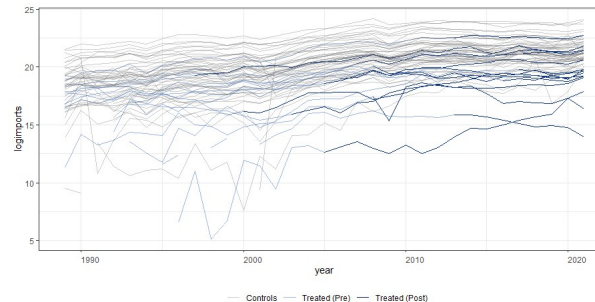
partners between 1989-2021 as a control group for analyzing the impact of FTAs on Turkey's exports (imports) to (from) these economies. Some countries that Turkey has FTA (treatment units) but do not have sufficient pre-treatment periods could not be analyzed in these models because of the structure of these methods. We also eliminate some countries which have not enough post-treatment periods. Thus, although Turkey has 22 FTAs, 7 out of 22 FTAs of Turkey have not been examined, which are Turkey-EFTA FTA entered into force in 1992, Kosovo, Serbia and Montenegro whose trade data start after 2006, Turkey –Venezuela (the UK) FTA signed in 2020 (2021). In addition, Turkey- Faroe Islands FTA has not been analyzed because Turkey has very negligible trade flows with this country, and its' bilateral trade with the Faroe Islands has not a stable trend, which is not convenient for these models according to Liu et al (2022).

Figure 3: Turkey's (Log) Exports to Economies in the Treatment and Control Group



Source: Author's calculations

Figure 4: Turkey's Log (Imports) from Economies in the Treatment and Control Group



Source: Author's calculations

Turkey's bilateral trade between countries in the treatment and control group is shown in figure 3 and 4. In these figures, light grey and dark blue represent control and treatment conditions, respectively.

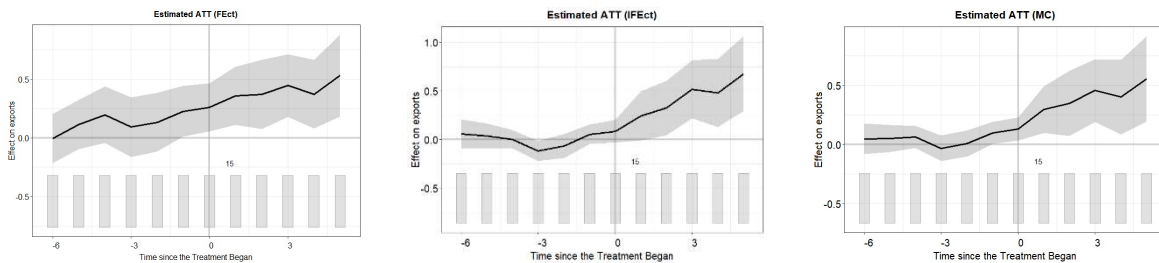
4. Results

In this section, counterfactual estimators (FEct, IFect, MC) have been used to analyze the impact of Turkey's FTAs on its external trade with 95% confidence intervals based on block bootstraps of 200 times.

As can be seen in Figure 5, each method shows a positive impact of Turkey's FTAs on its exports. According to the average results of these three methods, Turkey's exports to FTA countries might have been 54.7% less on average over five years if Turkey had not signed FTA with these economies. However, it is seen that the residual averages in pre-treatment periods do not have a strong pre-trend around zero in FEct, compared to in IFect and MC. We also see that the positive impact of FTAs on Turkey's export began to start one period earlier than that they entered into force according to FEct and MC, and partly IFect method, although its' residual averages are still in 95% confidence interval one year before intervention. It should be noted that interventions can affect the treatment group before they enter into force in

practice (Abadie et al., 2010; Hannan, 2016; Dincer et al., 2018), which can be called an announcement effect.

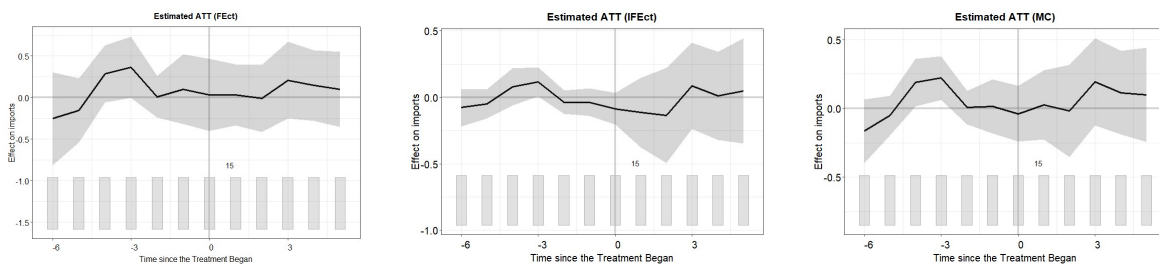
Figure 5: Dynamic Treatment Impact of Turkey's FTAs on Its Exports



Note: The bar graphs at the bottom in all panels demonstrate the treated units for each year

As for imports, the study does not find any significant impact of Turkey's FTAs on its imports on average (Figure 6). Among these methods, while IFEct's residual averages have a better pre-trend fitting around zero, the pre-trend residuals of FEct and MC generally seem acceptable within a 95% confidence interval. However, Figure 6 shows that the residuals continued to fluctuate around zero after FTAs entered into force, which implies the inefficiency of FTAs on Turkey's imports on average.

Figure 6: Dynamic Treatment Impact of Turkey's FTAs on Its Imports

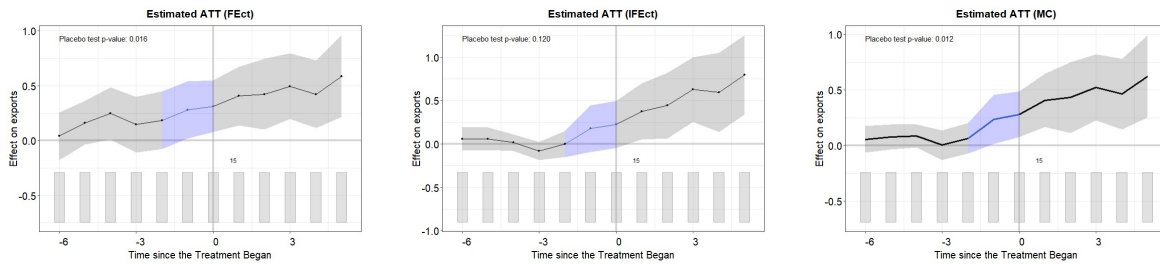


Note: The bar graphs at the bottom in all panels demonstrate the treated units for each year

Liu et al. (2022) present some diagnostic tests to help researchers check their models' robustness. In this study, we first use a placebo test, then make an F test to understand the presence of a (no) pre-trend in the models.

The process of the placebo test is quite simple. It is assumed that FTAs entered into force 5 years earlier than their actual onset for each FTA. Afterwards, the same routine of the counterfactual estimation methods is re-applied for this condition. We can determine a range of pre-treatment years as "placebo periods" for removing observations in this range and then analyze whether the results are different from zero. Should the t-test probability value be lesser than a pre-specified threshold (e.g., 5%), it signifies the failure of the test. Liu et al. (2022) suggest that the placebo periods should not be large because it means fewer pre-treatment periods remains for the estimation of models. Considering the authors' suggestion and our data constraint, we determine the range of S as (-1, 0) for the placebo test. Figure 7 demonstrates the findings of the placebo tests for each counterfactual export estimator. It is seen that while IFEct passes from the placebo test, FEct and MC fail.

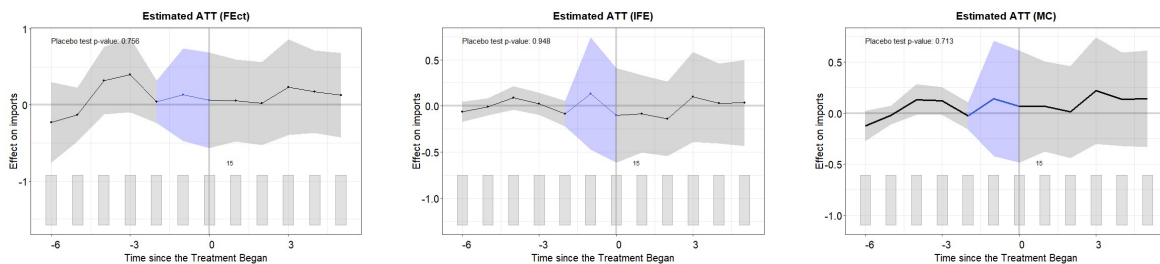
Figure 7: The Effect of Turkey's FTAs on Its Exports – Placebo Test



Note: The bar graphs at the bottom in all panels demonstrate the treated units for each year

On the other hand, placebo test p-values are significantly greater than 5% threshold in our all-counterfactual import estimators (Figure 8), which means that all models pass from the placebo test.

Figure 8: The Effect of Turkey's FTAs on Its Imports – Placebo Test



Note: The bar graphs at the bottom in all panels demonstrate the treated units for each year

The second diagnostic test in our study is the F test to verify whether our estimations have a pre-trend or not with zero residual averages in the pre-treatment period. If F test results have large probability value, it signifies a good pre-trend fitting. We test the pre-treatment trend of the last seven periods before the treatment to consider all examined FTAs of Turkey in our study at the same time⁸. The F-test p.value in FEct, IFEct, and MC is realized as 0.21 (0.28), 0.31 (0.54), and 0.22 (0.21) for exports (imports), respectively, which signifies a good pre-trend fitting in each model.

5. Conclusion

Using the FEct, IFEct, and MC and considering 15 FTAs of Turkey, the study analyzes whether Turkey's FTAs have an impact on its foreign trade level. We demonstrate that the FTAs have significant effects on Turkey's exports, although we do not find any impacts on its imports.

The study also underscores the probability of announcement effects of FTAs on Turkey's exports to the economies with which Turkey has an FTA. The abovementioned results of MC and FEct and their placebo test results for exports imply the possibility of such effects. In addition, although IFEct passes the placebo test, its placebo p.value is not found to be

⁸ Since our data start with 1989, and Turkey-Israel FTA, first signed agreement in our model entered into force in 1997, we have at most 7 years to test the pretreatment trend of countries in the treatment group.

Sözbir, M. (2023). The Effect of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on Its External Trade: Counterfactual Impact Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1474-1485. Doi: 10.25295/fsecon.1236474

remarkably high, which signifies the possibility of the announcement effect of these agreements on Turkey's export to these economies.

It should be noted that although this study considers the heterogonous effect of each agreement, it does not interest the individual impacts of these agreements on trade. Therefore, the results of this study might be further tested by subgroup analysis to understand if there are some FTAs have an effect / not any impact on Turkey's exports/imports.

In addition, even if the impact of Turkey's FTAs on its total imports from these economies is found insignificant, it's impact may differ from one sector to another. Therefore, product-based analysis can be examined to understand the reasons behind the inefficiency of these agreements on Turkey's imports from FTA countries, and the heterogeneous effects of FTAs on different sectors can be studied in future research.

Moreover, this study does not consider the trade diversion effects of FTAs. Therefore, we do not present the impact of these agreements on Turkey's total exports (imports) to (from) the world in this study.

References

- Abadie, A. & Gardeazabal, J. (2003). The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country. *American Economic Review*, 93(1), 113-132.
- Abadie, A., Diamond, A. & Hainmueller, J. (2010). Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program. *Journal of The American Statistical Association*, 105(490), 493-505.
- Adarov, A. (2018). *Eurasian Economic Integration: Impact Evaluation Using the Gravity Model and the Synthetic Control Methods* (No. 150). WIIW Working Paper.
- Athey, S., Bayati, M., Doudchenko, N., Imbens, G. & Khosravi, K. (2021). Matrix Completion Methods for Causal Panel Data Models. *Journal of the American Statistical Association*, 116(536), 1716-1730.
- Aytuğ, H., Kütük, M. M., Oduncu, A. & Togan, S. (2017). Twenty Years of the EU-Turkey Customs Union: A Synthetic Control Method Analysis. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 55(3), 419-431.
- Baier, S. L. & Bergstrand, J. H. (2007). Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade. *Journal of International Economics*, 71(1), 72-95.
- Baier, S. L., Bergstrand, J. H. & Bruno, J. P. (2019). *Putting Canada in the Penalty Box: Trade and Welfare Effects of Eliminating NAFTA*. CESifo Working Paper, No. 7678, Center for Economic Studies and ifo Institute (CESifo), Munich
- Baier, S. L., Yotov, Y. V. & Zylkin, T. (2019). On the Widely Differing Effects of Free Trade Agreements: Lessons from Twenty Years of Trade Integration. *Journal of International Economics*, 116, 206-226.



- Sözbir, M. (2023). The Effect of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on Its External Trade: Counterfactual Impact Analysis. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1474-1485. Doi: 10.25295/fsecon.1236474
-
- Bekkers, E. & Rojas-Romagosa, H. (2019). The Welfare Effects of Free Trade Agreements in Quantitative Trade Models: A Comparison of Studies about Transatlantic Trade and Investment Partnership. *The World Economy*, 42(1), 87-121.
- Blackwell, M. & Glynn, A. N. (2018). How to Make Causal Inferences with Time-Series Cross-Sectional Data under Selection on Observables. *American Political Science Review*, 112(4), 1067-1082.
- Brakman, S., Kohl, T. & van Marrewijk, C. (2015). *The Impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) on Low Income Countries: Agreement Heterogeneity and Supply Chain Linkages*. Report for the Dutch Ministry of Foreign Affairs, The Hague.
- Brotto, A. (2020). *The Impact of MERCOSUR on the Trade Profile of Its Members Using the Synthetic Control Method*. Master Thesis.
- Caliendo, L. & Parro, F. (2015). Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *The Review of Economic Studies*, 82(1), 1-44.
- Demiroglu, O. & Alp, E. A. (2021). Ex-Post Assessment of Heterogeneous Effects of Trade Agreements: The Case of Turkey. *Journal of Business Economics and Finance*, 10(1), 12-23.
- Dincer, N. N., Tekin-Koru, A. & Yaşar, P. (2018). Costs of a Missing FTA: The Case of Turkey and Algeria. *Empirica*, 45(3), 489-505.
- ECORYS (2017). *SIA in Support of the Negotiations on a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Final Report by Stephanie Bouman, Paul Wymenga, Joachim Schellekens, Erik Merkus, Siemen van Berkum, Edita Bezegova, Floor Timmons-Smakman, Tatiana Berden-Antonenko, Jurgen Vermeulen, Koen Berden for the European Commission.
- Egger, P., Francois, J., Manchin, M. & Nelson, D. (2015). Non-Tariff Barriers, Integration and The Transatlantic Economy. *Economic Policy*, 30(83), 539-584.
- Felbermayr, G., Heid, B., Larch, M. & Yalcin, E. (2015). Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World. *Economic Policy*, 30(83), 491-537.
- Frede, J. & Yetkiner, H. (2017). The Regional Trade Dynamics of Turkey: A Panel Data Gravity Model. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 26(6), 633-648.
- Gobillon, L. & Magnac, T. (2016). Regional Policy Evaluation: Interactive Fixed Effects and Synthetic Controls. *Review of Economics and Statistics*, 98(3), 535-551.
- Hannan, S. A. (2016). *The Impact of Trade Agreements: New Approach, New Insights*. International Monetary Fund.
- Hoekman, B. (2020). Trade Wars and the World Trade Organization: Causes, Consequences, and Change. *Asian Economic Policy Review*, 15(1), 98-114.



- Sözbir, M. (2023). The Effect of Turkey's Free Trade Agreements (FTAs) on Its External Trade: Counterfactual Impact Analysis. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1474-1485. Doi: 10.25295/fsecon.1236474
- Imai, K. & Kim, I. S. (2019). When Should We Use Unit Fixed Effects Regression Models for Causal Inference with Longitudinal Data?. *American Journal of Political Science*, 63(2), 467-490.
- Jackson, K. & Shepotylo, O. (2018). Post-Brexit Trade Survival: Looking Beyond The European Union. *Economic Modelling*, 73, 317-328.
- Kohl, T. (2014). Do We Really Know that Trade Agreements Increase Trade?. *Review of World Economics*, 150(3), 443-169.
- Li, Q. & Moon, H. C. (2018). The Trade and Income Effects of RCEP: Implications for China and Korea. *Journal of Korea Trade*, 22(3), 306-318.
- Liu, L., Wang, Y. & Xu, Y. (2022). *A Practical Guide to Counterfactual Estimators for Causal Inference with Time-Series Cross-Sectional Data*. <https://ssrn.com/abstract=3555463> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3555463>
- Mavuş, M., Oduncu, A. & Güneş, D. (2013). *The Possible Effects of Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) on Turkish Economy*. MPRA Paper No. 51900
- Mayer, T., Vicard, V. & Zignago, S. (2018). *The Cost of Non-Europe, Revisited, The Cost of Non-Europe, Revisited*. Working Papers 2018-06, CEPII Research Center.
- Nicita, A. (2019). *Brexit: Implication for Developing Countries* (No. 83). United Nations Conference on Trade and Development.
- Oberhofer, H. & Pfaffermayr, M. (2018). *Estimating the Trade and Welfare Effects of Brexit: A Panel Data Structural Gravity Model*. FIW Working Paper, No. 187, FIW - Research Centre International Economics, Vienna
- Özkaya, H. (2011). İkili ve Çok Taraflı Anlaşmaların Türkiye'nin İhracatı Üzerindeki Etkisi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12(2), 279-288.
- Timini, J. & Viani, F. (2022). A Highway Across the Atlantic? Trade and Welfare Effects of the EU-Mercosur Agreement. *International Economics*, 169, 291-308.
- Turanlı, Ş. D. (2019). *The Impacts of Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Initiative on Turkey's Foreign Trade*. Master's Thesis.
- Türkcan, K. & Pişkin, E. (2014). *The Effects of the Trade Agreements on the Dynamics of Turkey's Export: Extensive and Intensive Margins*. MPRA Paper No 59841.
- Xu, Y. (2017). Generalized Synthetic Control Method: Causal Inference with Interactive Fixed Effects Models. *Political Analysis*, 25(1), 57-76.

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



Research Article/Araştırma Makalesi

Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme¹

The Innovation Potential of the Turkish Automotive Industry: An Evaluation in Terms of International Investments, Geographical Clustering and Buyer-Supplier Relations

Fatih ŞAHİN²

Öz

Bu çalışmanın amacı Türk otomotiv sanayiinin yenilikçilik potansiyelini etkilediği düşünülen uluslararası yatırım faaliyetleri, coğrafi kümelenmesi ve Ar-Ge ve yenilikçilik faaliyetleri ilgili temel normları bakımından incelenerek araştırmacılara bilgi sunmaktır. Çalışma kapsamında yapılan değerlendirmeler araştırmacının yürüttüğü geniş ölçekli saha çalışmalarının ürünü olarak ortaya çıkan gözlemlerine ve ikincil veri kaynaklarına dayanmaktadır. Bu değerlendirmeler neticesinde, tarihsel olarak geç sanayileşmenin izlerini taşıyan sektörün gelişiminin, Türk İş Sisteminin gelişimi ile paralel özellikler gösterdiği ve Türk otomotiv Sanayiinin tarihsel gelişiminde yabancı sermayeli örgütlerin mutlak bir rolünün olduğu ortaya konulmuştur. Bununla birlikte yenilikçiliğin sacayaklarından birisini oluşturan ihracat ve dışa doğru doğrudan yabancı sermaye yatırımı faaliyetleri de sektörde etkin bir şekilde yürütüldüğü görülmektedir. Sektörün kendine özgü dinamikleri içerisinde şekillenen hiyerarşik tedarik zinciri yapılanması ise yenilikçilik potansiyeli açısından dikkate değer bir inceleme alanı oluşturduğu değerlendirilmektedir. Son olarak yenilikçiliğin örgütler arasında yayılarak kurumsallaşması açısından sektörün coğrafi olarak kümelenme özelliği göstermesi de önemli bir teşvik edici unsur oluşturmaktadır.

Jel Kodları: 032, F21, F23

Anahtar Kelimeler: Türk Otomotiv Sanayii, Yenilikçilik, Tedarik Zinciri Yapılanması, DYSY

¹ Bu çalışma yazar tarafından hazırlanan doktora tez çalışmasından türetilmiştir.

² Öğr. Gör. Dr., Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO, fatihshahin@gumushane.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5515-7692



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Abstract

The aim of this study is to provide information to researchers by examining the basic norms of international investment activities, geographical clustering and R&D and innovation activities, which are thought to affect the innovation potential of the Turkish automotive industry. The evaluations made within the scope of the study are based on the observations and secondary data sources that emerged as the result of large-scale field studies carried out by the researcher. As a result of these evaluations, it has been revealed that the development of the sector, which historically bears the traces of late industrialization, has parallel features with the development of the Turkish Business System and that foreign-owned organizations have a decisive role in the historical development of the Turkish automotive industry. In addition, it is seen that export and outward FDI activities, which constitute one of the pillars of innovation, are carried out effectively in the sector. The hierarchical supply chain structure, which is shaped by the unique dynamics of the sector, is considered to constitute a remarkable field of study in terms of innovation potential. Finally, the geographical clustering feature of the sector in terms of spreading and institutionalizing innovation among organizations also constitutes an important incentive factor.

Jel Codes: 032, F21, F23

Keywords: Turkish Automotive Industry, Innovation, Supply Chain Structure, FDI

1. Giriş

Otomotiv sektörü ekonomilerin büyüme ve kalkınmaları açısından önem taşıyan, dünyanın en kapsamlı sermaye yatırımlarından bazılarının gerçekleştirildiği lokomotif sektörlerden birisi olarak kabul edilmektedir³. Küresel ölçekte büyük yatırımları içermesi, üretimin katma değerinin yüksek olması, demir-çelik, petrokimya, savunma, cam, elektrik ve elektronik gibi sektörlerdeki gelişimin sürükleyici olması ve kullanılan üretim teknolojilerinin ileri düzeyde olması nedeniyle otomotiv sanayii sadece gelişmiş ülkelerde değil gelişmekte olan ülkelerde de ekonomik kalkınmanın sacayaklarından birisini oluşturmaktadır. Sektörün üstlendiği bu gibi roller nedeniyle iktisat, uluslararası işletmecilik ve yönetim gibi farklı disiplinlerde sıklıkla örneklem olarak seçildiği bilinmektedir (örneğin, Fitzsimmons, 2001; Rosell vd., 2014; Wasti & Wasti, 2008). Buna paralel olarak, Türkiye bağlamında yapılan birçok çalışmanın da (örneğin, İlhan-Nas vd., 2021; Sönmez, 2012; Wasti vd., 2009) otomotiv sektörünü inceleme veya örneklem olarak ele alma eğiliminde olduğu görülmektedir.

Otomotiv sanayii sahip olduğu bu özellikler nedeniyle küresel ölçekte yenilikçilik faaliyetlerinin büyük bir kısmının gerçekleştiği bir sektör niteliği taşımaktadır. Yüksek düzeyde Ar-Ge faaliyetleri gerçekleştiren gelişmiş ülke kökenli çokuluslu şirketlerin (ÇUŞ) faaliyet gösterdiği sektörde başta tedarik sanayii olmak üzere birtakım faaliyetler açısından gelişmekte olan ülkelerin de rol almaya başladığı göze çarpmaktadır. Bu durum, otomotiv sanayiinin gelişmekte olan ülkeler için çeşitli noktalarda önemli fırsatlar barındırdığını ima etmektedir. İstihdam ve üretim kapasitesi açısından ekonomik kalkınmaya doğrudan katkılarının yanında, ekonomik gelişmişliğin en önemli belirleyicilerinden olan yenilikçiliğe (Singh & Gaur, 2013) potansiyel katkıları nedeniyle otomotiv sanayii yatırımlarının gelişmekte olan ülkeler ve bu ülke örgütlerinin yenilikçi faaliyetleri açısından önem taşıdığı düşünülmektedir.

Türkiye de gelişmekte olan bir ülke olarak birçok otomotiv ana ve yan sanayii örgütüne ev sahipliği yaparak otomotiv sanayii için önemli bir bağlamı temsil etmektedir. Ancak gerek ekonomik kalkınmadaki rolü gerekse birçok akademik çalışmaya konu olmasına rağmen otomotiv sanayiinin kendine has yerel dinamiklerinin daha fazla göz önüne alınması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Kendine özgü kurumsal ve yapısal dinamikleri nedeniyle Türkiye otomotiv sanayiinin bilinenin ötesinde farklı bakış açıları sunma potansiyeli taşıdığı düşünülmektedir (İlhan-Nas vd., 2021). Bu motivasyonla Türkiye otomotiv sanayiinin çeşitli açılardan derinlemesine incelenmesi gelişmekte olan ülke bağlamlarının kendilerine has özelliklerine duyarlı olunması konusundaki çağrılara (Demirbağ vd., 2009; Yaprak & Karademir, 2011; İlhan-Nas vd., 2018) cevap verme noktasında ilgili iktisat ve yönetim yazınlarına katkı sağlama potansiyeli taşımaktadır. Böyle bir incelemenin otomotiv sektörünü temel alan araştırmacılar için bağlamı tanımak ve araştırma sorunsallarını ortaya koyarken Türk otomotiv sektörünün kendine özgü dinamiklerini dikkate almak açısından da katkı sağlama potansiyeli taşıdığı düşünülmektedir.

Bu açıklamalar ışığında bu çalışmanın amacı Türk otomotiv sanayiinin yenilikçilik potansiyelini etkilediği düşünülen uluslararası yatırım faaliyetleri, coğrafi kümelenmesi, Ar-Ge ve yenilikçilik

³ Ayrıntılı bilgi için; Sanayii ve Teknoloji Bakanlığı yıllık sektör raporları, <https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sector-raporlari/mu0203011620>.

faaliyetleri ve yönetim anlayışıyla ilgili temel normları bakımından incelenerek araştırmacılara bilgi sunmaktır. Bu inceleme yazısında odaklanılacak olarak kavramların seçilmesinde çalışmanın aşağıdaki temel varsayımları rol oynamıştır.

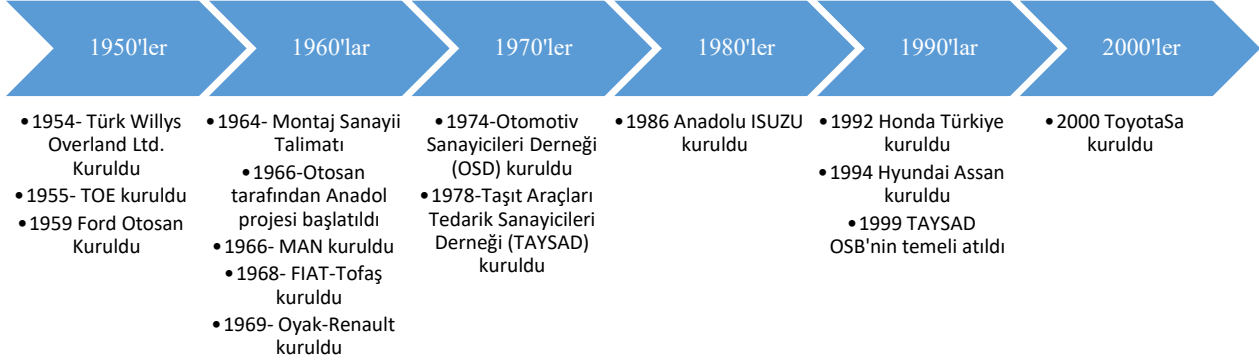
- (1) Uluslararası yatırım faaliyetlerinin ele alınan bağlamın yenilikçi çıktılarının önemli bir belirleyicisi olduğu (Garcia vd., 2013; Jin vd., 2019) ve bu çıktılarının dönüşüm içerisinde uluslararası faaliyetlerin yönlendiricisi olarak da işlev gördüğü;
- (2) Sektördeki coğrafi kümelenmenin yenilikçi faaliyetleri büyük ölçüde etkileyen bir değişken olması (Wang & Wu, 2016; Qian, 2018)
- (3) Sektörde kurulan alıcı-tedarikçi ilişkilerinin yönetsel ve teknolojik bilginin yayılmasını teşvik edip ve/veya kısıtlayarak yenilikçi çıktıları etkilemesi.

2. Otomotiv Sanayiinin Türkiye'deki Gelişimi ve Ekonomi İçindeki Yeri

19. yüzyılın sonlarından itibaren siparişe dayalı ve emek yoğun üretimden seri üretime geçilmesiyle temelleri atılan dünya otomotiv sanayiinin (Baskak & Mihçioğlu, 2004) Türkiye'deki ilk ayak izlerini, 1950'li yıllarda aramak mümkündür. Bu tarihten önce hedeflenen bazı girişimler başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Örneğin, Cumhuriyetin ilk yıllarında yeterli kapasite ve niyete sahip girişimci eksikliği nedeniyle 1928 yılında hükümetin Ford Motor Company ile yapmış olduğu ve İstanbul'da kapsamlı bir montaj hattını içeren anlaşma (Wasti & Wasti, 2008), bir yıl sonra büyük buhran nedeniyle rafa kaldırılmak zorunda kalmıştır (Dolanay & Oğuztürk, 2019). Bu tarihten sonra, 1954 yılına kadar otomotiv sanayiinin gelişmesine yönelik herhangi bir adımın atılmadığı görülmektedir.

Türk otomotiv sanayii ve dolayısıyla yan sanayiinin temelleri, 1950'li yıllarda atılmıştır. Askeri cip ve sivil versiyonlarının tasarım ve üretimi ile tanınan ABD'li Willys – Overland Motor ile Türk Otomotiv Endüstrileri (TOE) ortaklığıyla kurulan Türk Willys Overland Ltd., 1954 yılında ABD'den getirilen parçalarının montajını gerçekleştirerek ordu için cip ve kamyon üretimine başlamıştır (taysad.org.tr). 1955 yılında ise TOE ve sonrasında Otosan ve Çiftçiler A.Ş tarafından kurulan kamyon montaj tesisleri, lisans anlaşmasına dayalı montaj bazlı üretimin ve dolayısıyla otomotiv sanayiinin ilk örnekleri olarak kayıtlara geçmektedir. Bütün bu girişimlere rağmen, otomotiv sanayisinin gerçek gelişimi 1960'lı ve 70'li yıllarda gerçekleşmektedir. Bu yıllarda kurulan montaj fabrikalarının belirli kapasiteye ve yerlilik oranlarına ulaşmasıyla sektör, gelişme ve büyüme eğilimi göstermektedir. Özellikle İtalyan Fiat ortaklığıyla 1968 yılında kurulan Fiat-Tofaş ve Fransız Renault ortaklığıyla 1969 yılında kurulan Oyak-Renault, Türk otomotiv sanayiinin gelişmesinde oldukça büyük etkilere sahiptir. Yine aynı dönemlerde Ford Motor Company ile Koç grubunun iş birliğinde kurulan ve ilk başarılı Türk otomobili olan Anadolu üreten Otosan'ın da Türk otomotiv sanayiinin gelişmesindeki rolü unutulmamalıdır. 1966 yılında başlayıp 1982 yılında sonra eren Anadolu marka yerli otomobilin tüm mekanik parçaları Ford'dan alınmış, İngiliz Reliant firmasına ise prototipi yaptırılmıştır. Bu nedenle Ford Motor Company'nin Türk otomotiv sanayiinin gelişimde hatırı sayılır payı bulunmaktadır. Türk Otomotiv sanayinin tarihsel gelişim sürecindeki önemli kilometre taşları şekil 1'de özetlenmektedir.

Şekil 1: Türkiye Otomotiv Sanayii Tarihçesi



Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

1960 ve 70'li yıllarda bu gelişmelerin yaşanmasında Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planına (BYKP) bağlı kalınarak, 1964 yılında DPT tarafından çıkarılan *Montaj Sanayii Talimatının* büyük payı bulunmaktadır. Devletin ülkeden döviz çıkışını engelleme motivasyonu ile yurtdışından ithal edilmek zorunda kalınan ürünlerin, ülke içinde üretilmesini teşvik etmesini ve yerli ve katma değer üreten ürünleri özendirici politikalarını içeren Montaj Sanayii Talimatı, otomotiv sanayiinde her parçanın yerleştirilmesi beklentisiyle çok sayıda yan sanayii kuruluşunun sektörde üretime başlamasına, özellikle Bursa'da farklı alanlarda faaliyet gösteren imalatçıların otomotiv sektörüne yönelmesine sebep olmuştur⁴. Yine montaj sanayii döneminde değerlendirilebilecek 1968-1977 yılları arasında çıkarılan 2. ve 3. BYKP ile otomotiv ana ve yan sanayiinde yerlilik oranları istikrarlı bir şekilde artırılmaya çalışılmıştır (Yaşar, 2013). Yerliyi özendirici bu politikalar aynı zamanda 1970-1980 yılları arasında uygulanan yüksek ithalat vergileriyle güçlü bir şekilde desteklenmiştir (Güneş, 2012).

BYKP'ları ile güçlendirilen ve ithal ürünlere karşı yerliyi koruyan ve özendirici politikalar yerli üreticilerin gelişmesine fırsat verirken, bir yandan da sektörün iç piyasaya hapsolmesine sebep olarak bazı yapısal sorunları ortaya çıkarmıştır. Bu nedenle 24 Ocak 1980 kararları, Türk otomotiv ana ve yan sanayinin gelişmesinde önemli bir mihenk taşı olmuştur. Dışa açılma dönemi olarak adlandırılabilir 80 ve 90'lı yıllarda 24 Ocak kararları gecikmeli bir etkiyle sektörün gelişiminde önemli roller oynamıştır (İyigün, 1994). Bu gecikmenin sebepleri gerek tüketicilerin alım gücünün düşmesi nedeniyle pazarda yaşanan daralma, gerek yerliyi koruyucu politikaların terkedilmesiyle yerel üreticilerin zarar görmesi gerekse özellikle ABD'nin ambargosuyla sonuçlanan bazı siyasi gelişmeler olarak gösterilmektedir (Engin & Polat, 2010). Kısa vadede sektörü ve yerli üreticiyi olumsuz yönde etkileyen bu kararlar, uzun vadede ise dışa açılımın etkisiyle güncel teknolojinin ülkeye girmesi, Ar-Ge odaklı yatırımların 5. BYKP ile desteklenmesi ve gümrük kısıtlamalarıyla iç pazarın hala korunmaya devam etmesi gibi faktörler ile sektörün gelişimini de hızlandırmıştır. Günümüzde ise 2019-2023 dönemini kapsayan 11. Kalkınma Planında ihracat odaklı büyüme modelinin benimsendiği görülmekte ve bu planda öncelikli desteklenecek sektörler arasında otomotiv sektörü de yer almaktadır (Tezcan, 2019). Bu dönemde ayrıca yerli marka otomotiv üretimi için TOGG projesinin

⁴ Ayrıntılı bilgi için <https://www.taysad.org.tr/tr/turk-otomotiv-sanayi-ve-taysadin-tarihcesi-sayfasi-incelemebilir>.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

gündeme alındığı ve Anadol'dan sonra ikinci yerli binek otomotiv olarak TOGG'un üretim faaliyetlerinin gerçekleştirilmeye başlandığı görülmektedir.

Otomotiv sanayii tüm sanayileşmiş ülkelerde ekonominin lokomotif sektörlerinden birisi olarak tanımlanmaktadır (Lorcu, 2010; Karagöz, 2021). Katma değeri yüksek ve yoğun teknoloji gerektiren bir sektör olma niteliğinin yanında otomotiv sanayii hem otomotiv yan sanayii için hem de plastik, inşaat, turizm, tarım, demir-çelik gibi diğer sektörler için kritik bir sektör niteliği taşımaktadır⁵. Yarattığı yüksek katma değer ve kullanılan yoğun teknolojiyle Türkiye ekonomisi için önemli getirileri olan sektör, aynı zamanda Türkiye ihracatının yaklaşık %15'lik kısmını tek başına gerçekleştirmesiyle ülkeye döviz girişini sağlayarak da ekonomik gelişime katkı vermektedir (www.tim.org.tr).

İstanbul Sanayii Odası (ISO) tarafından her yıl yayınlanan Türkiye'nin en büyük 500 sanayii kuruluşu listesinde düzenli olarak ilk 10'da yer alan 5 otomotiv ana sanayii örgütü bulunmaktadır. 2019 itibariyle düzenli olarak her yıl Türkiye'nin en büyük sanayii kuruluşu olan TÜPRAŞ'ın ardından Türkiye'nin en büyük 2., 3., 4. ve 5. sanayii kuruluşları otomotiv sektöründe faaliyet göstermektedirler. Bunun yanında listenin tamamı incelendiğinde, otomotiv ana sanayiinde faaliyet gösteren örgütlerin tamamı Türkiye'nin en büyük 500 sanayii kuruluşu arasında yer alırken, otomotiv yan sanayiinde ise 36 örgüt listede kendine yer bulmaktadır⁶. Ancak özellikle otomotiv yan sanayiinde faaliyet gösteren örgütlerin genellikle farklı sektörlerde de faaliyet gösterdiği dikkate alındığında bu sayının çok daha fazla olacağı beklenmektedir.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından her yıl yayınlanan Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı listesinde de otomotiv ana ve yan sanayii firmalarının ağırlığının olduğu görülmektedir. Listeye göre, 2019 yılında sektörden 5 otomotiv ana sanayii firması ilk 10 içinde kendine yer bulurken, 97 otomotiv ana ve yan sanayii firması da ilk 1000 arasında yer almaktadır⁷. İhracat ağırlıklı üretim anlayışıyla Türkiye otomotiv ana ve yan sanayii firmaları Türkiye ekonomisinin kalkınmasında önemli roller üstlenmektedir. Otomotiv sanayii, bu etkilerinin yanında doğrudan ve dolaylı istihdam etkisiyle de Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadır. Sektörün doğrudan istihdamı 2021 yılında yaklaşık 210.000 kişiyi geçmiştir⁸. Bununla birlikte, sektörün alıcı-satıcı bağlantılarıyla ilişkide olduğu birçok sektörün istihdamına da önemli katkılar yaptığı unutulmamalıdır.

Yukarıdaki değerlendirmeler genel olarak genel olarak gerek Cumhuriyetin ilk yıllarındaki başarısız girişimlerde gerekse 1950'li yıllarda başlayan ve bugün otomotiv sanayiinin ilk adımları olarak görülen girişimlerde yabancı sermayenin önemli payı olduğunu göstermektedir. Bir dönüm noktası olarak değerlendirilebilecek Montaj Sanayii Talimatıyla

⁵ Ayrıntılı bilgi için TÜİK girdi-çıktı tabloları incelenebilir. <https://data.tuik.gov.tr/>

⁶ Söz konusu bilgiler için <https://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayi-kurulusu?yil=2019> listesinde yer alan firmalar sektörlerine göre tek tek incelenmiştir.

⁷ Bu bölümde yer alan bilgiler için <https://www.tim.org.tr/tr/raporlar-ilk-1000-ihracatci-arastirmasi-dosyalar-2019> listesinde yer alan şirketler tek tek incelenmiştir.

⁸ Ayrıntılı bilgi için TÜİK yıllık sanayi ve hizmet istatistikleri incelenebilir.

<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Sanayi-ve-Hizmet-Istatistikleri-2021-45836>

birlikte bireysel girişimlerden sanayileşmeye doğru seyir sektör, günümüzde halen yabancı örgütlerin öncülüğü ve desteğiyle gelişimini sürdürmektedir.

3. Türkiye Otomotiv Sanayiinde Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımı Faaliyetleri

Dünya otomotiv sektörü 1990'lı yıllardan itibaren coğrafi olarak önemli değişimlere sahne olmaktadır (Lung, 2004; Sturgeon vd., 2008). Özellikle araç montajının otomotiv sektörünün çekirdek bölgeleri olarak tabir edilen (Pavlinek, 2015) gelişmiş Avrupa ülkeleri ve ABD'den daha az gelişmiş ülkelere kaydırılmasına neden olan bu değişimler, Türkiye gibi ülkeleri sektör için stratejik yatırım merkezleri haline getirmektedir.

Türkiye imalat sanayii, finans sektörünün hemen arkasından en çok içe doğru doğrudan yabancı sermaye yatırımı (DYSY) faaliyeti çeken sektör olma özelliğini taşımaktadır. 2003-2019 yılları arasında Türkiye'ye yapılan DYSY faaliyetlerinin çeyreğine yakını tek başına çeken sektörün⁹ kendi içinde en yoğun yabancı varlığını barındıran sanayii dalı ise otomotiv sanayiidir (İlhan-Nas vd., 2021). Özellikle otomotiv ana sanayiinde yabancı sermayeli firmaların mutlak bir ağırlığının değerlendirilmektedir.

Türkiye otomotiv ana sanayiinde faaliyet gösteren 21 firmadan yalnızca 5 tanesinin yüzde yüz yerli sahipliğinde olduğu, bunların da dünya otomotiv sanayiinin öncü ürünü olan binek otomotivden ziyade ticari araç ve tarım ekipmanları üretiminde faaliyet gösterdikleri görülmektedir. Kısacası Türkiye'de dünya otomotiv pazarını yönlendiren binek araç üretiminde yüzde yüz yerli sermaye ile faaliyet gösteren herhangi bir firma bulunmamaktadır.

Dünya genelinde en yoğun DYSY faaliyetlerinin gerçekleştiği (Pavlinek, 2015; Radosevic & Rozeik, 2005) otomotiv sanayiinde, Türkiye'deki ilk DYSY faaliyetlerinin 1960'lı yılların sonunda yerel girişimcilerle eşit oranda hisseye dayalı ortaklık üzerine gerçekleştiği görülmektedir. 1968 yılında İtalyan FIAT ve Koç Holding ortaklığıyla kurulan TOFAŞ-FIAT, 1969 yılında Fransız Renault ile OYAK ortaklığıyla kurulan Oyak-Renault ve 1959 yılında kurulup 1977 yılında Koç Holding ile Ford Motor Company'nin eşit oranda hisseye sahip oldukları Ford Otosan bu tür yatırımların ilk örneklerini teşkil etmektedir¹⁰. Türkiye otomotiv sanayii için öncül olan bu yatırımların, günümüzde de aynı ortaklık yapısıyla faaliyetlerini devam ettirdikleri ve hem otomotiv ana sanayiinin hem de yan sanayiinin gelişmesinde önemli paya sahip oldukları görülmektedir.

Otomotiv sanayiinin kurulduğu ilk yıllardan sonra da yabancı-yerli girişimci ortaklığıyla gerçekleştirilen DYSY faaliyetlerinin devam ettiği görülmektedir. Ancak sonraki yıllarda gerçekleştirilen girişimlerin ilk örnekleri gibi kalıcı olmadıkları da göze çarpmaktadır. Örneğin, 2000 yılında Sabancı Holding ve Toyota ortaklığıyla kurulan ToyotaSa'nın 2009 yılında Sabancı Holding'in ortaklıktan çekilmesiyle tamamen Toyota'nın kontrolüne geçtiği, yine 1992 yılında Anadolu Grubu ve Honda ortaklığıyla kurulan Honda Türkiye'nin 2003 yılından itibaren yüzde

⁹Ayrıntılı bilgi için;

https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?/evds/serieMarket/collapse_18/5003/DataGroup/turkish/bie_uypucay/

¹⁰ <http://www.osd.org.tr/kurumsal/hakkimizda/> (Erişim Tarihi: 30.06.2021).



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

yüz Honda sermayesiyle faaliyetlerini sürdürdüğü görülmektedir¹¹. Özellikle Japon otomotiv ana sanayii firmalarının Türkiye'ye ilk yatırım yaptıkları dönemde Türkiye bağlamında egemen bir holding ile ortaklık yolunu tercih ettikleri, sonrasında ise Türk holdingleri ile kurdukları ortaklıkları sürdürmeme kararı aldıkları görülmektedir. Toyota'nın kurulduğu 1937 yılından bu yana ilk ortak girişim stratejisini Türkiye'de gerçekleştirmesi Türkiye kurumsal bağlamının kendine has dinamiklerinin ne kadar benzersiz olduğunu da gösterir niteliktedir. Japon firmalarının bu stratejisine uymayan tek örnek ise Anadolu Grubu ve Japon Isuzu ortaklığıyla 1986 yılında kurulan Anadolu Isuzu'dur. Ortaklığın kuruluşunda yerel ortak olan Anadolu Grubu'nun çoğunluk hisseye sahip olması bu istisnanın nedeni olarak gösterilebilir¹².

1990'lı yıllardan itibaren Uzak Doğu otomotiv üreticilerinin dünyaya açılmalarına paralel olarak Türkiye'ye gelen bir diğer Uzak Doğu üretici olan Hyundai de giriş stratejisi olarak güçlü bir yerel holding ile ortaklığı tercih etmiştir. 1994 yılında Koreli Hyundai ve Kibar Holding ortaklığıyla kurulan Hyundai Assan, Japon otomotiv ana sanayii örgütlerinin aksine, yerel holdingle ortaklığını günümüzde de devam ettirmektedir.

Dünya otomotiv üretiminde bir diğer ekol ülke olan Almanya menşeli örgütlerden Mercedes Benz ve MAN da Türkiye otomotiv sanayiinde faaliyetlerini gerçekleştirmektedirler. Tıpkı Uzak doğu, ABD ve diğer Avrupa menşeli otomotiv üreticileri gibi Mercedes Benz de Türkiye yatırımlarına ilk olarak yerel bir ortak ile (Has Otomotiv ve Mengerler) başlamış ve Uzak Doğu üreticiler gibi 1999 yılında yerel ortağın hisselerini devralarak tam sahiplik yapısına geçmeyi tercih etmiştir. Bir diğer Alman otomotiv üreticisi olan MAN, 1966 yılında Ercanlar ile ortaklık kurarak Türkiye pazarına girmesine karşın ilerleyen dönemlerde firmanın yönetimini tamamen ele geçirmiştir. Yatırım gerçekleştikten sonra yukarıda da özetlendiği gibi bazı ÇUŞ'lar sahiplik yapılarını tam sahipliğe doğru değiştirseler de uluslararası ortaklaşa yatırım stratejisi Türkiye otomotiv ana sanayiinde faaliyet gösteren çokuluslu otomotiv üreticileri tarafından ağırlıklı olarak benimsenmektedir. Bu tercihin kendine has dinamikleri olan Türkiye bağlamında birtakım zorlukları aşabilmek adına (Buğra, 2017) benimsendiği düşünülmektedir.

Dünyadaki otomotiv sektörünün en büyük payını temsil eden binek otomobil pazarında ÇUŞ'ların mutlak hâkimliğinin yanında, özellikle tarım araçlarının ve ticari araçların üretiminde, Türk firmalarının varlığı da göze çarpmaktadır. Ancak bugün yüzde yüz yerli sermayeyle üretim faaliyetlerini gerçekleştiren ana sanayii yerel firmalarının da geçmişlerinde ÇUŞ'ların izini görmek mümkündür. Örneğin, 1968 yılında Ford ile yapılan ortaklıkla traktör imalatına başlayan Başak Traktör, 1966 yılında farklı yatırımcılar tarafından minibüs üretmek için kurulan Karsan ve 1964 yılında ticari ve askeri araç üretimi için %26 yabancı ortaklıkla kurulan BMC, ilerleyen dönemlerde yabancı yatırımcıların çekilmesiyle yüzde yüz yerli sermayeyle faaliyetlerine devam etmektedir. Mevcut durumlarında ve tarihsel süreçlerinde herhangi bir DYSY faaliyeti içermeseler de özellikle askeri, ticari ve tarımsal araç üretiminde bulunan yerel otomotiv ana sanayii firmalarının da lisans anlaşmaları gibi uluslararası yatırımlar ile faaliyetlerine devam ettikleri bilinmektedir.

¹¹ Söz konusu örgüt 2022 yılı itibariyle Türkiye'deki faaliyetlerini sonlandırmıştır.

¹² Söz konusu bilgiler, otomotiv sanayiindeki örgütlerin kurumsal internet sayfaları ayrıntılı şekilde incelenerek elde edilmiştir.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Türkiye otomotiv ana sanayiinde olduğu gibi yan sanayiinde de DYSY faaliyetleri önemli bir yoğunluğa sahiptir. Girişim sayısı dikkate alındığında toplam firma sayısının %15'inin DYSY faaliyeti içerdiği görülmektedir. Bu durumda sayısı az olmakla birlikte Türkiye otomotiv yan sanayiindeki DYSY'lerin yerel örgütlere oranla daha yoğun sermaye ve yüksek kapasiteye sahip oldukları söylenebilmektedir. Sektörde faaliyet gösteren 1000'den fazla örgüt olmasına rağmen¹³, bunlardan çoğunun tamirat atölyesi olarak faaliyet gösterdikleri ve üretimlerini çok kısıtlı oldukları bilinmektedir. Bu nedenle, otomotiv yan sanayiini açıklarken hem dikkate değer üretim faaliyetlerinde buldukları hem de daha kurumsal bir yapıya sahip oldukları için Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği'ne (TAYSAD) üye 460 yan sanayii örgütünü dikkate almak faydalı olacaktır. TAYSAD otomotiv yan sanayiinde tek yetkin temsilci olması ve üyelerinin sektördeki üretimin %65'ini, ihracatın ise %70'ini gerçekleştirmeleri nedeniyle sektörü temsil edebilecek bir örneklem niteliği taşımaktadır¹⁴.

Sektörde kurumsal düzeyde faaliyet gösteren 460 civarı örgütün %25'lik kısmı DYSY faaliyeti içermektedir¹⁵. Sektörde yabancı yatırımların sayı olarak azınlıkta olup sermaye ve yaratılan katma değer düzeylerinde ise egemen olmaları, yerel firmaların üretkenlikten ziyade kalabalıklığa sahip olduğunu (Taymaz ve Lenger, 2004) göstermektedir. Mevcut durumda faaliyetlerine devam eden bu örgütlerin Türkiye otomotiv yan sanayiindeki ilk temsilcisi, 1945 yılında kurulan Mutlu Akü olmasına rağmen, 2013 yılında yabancı sermaye kontrolüne geçen bu örgütü sektördeki ilk DYSY faaliyeti olarak değerlendirmek uygun olmayacaktır. Bunun yanında, sektörde faaliyet gösteren örgütlerin birçoğunun farklı sektörlerle de ilişkili olduğu bilinmektedir. Bu bakış açısıyla, farklı sektörlerden otomotiv yan sanayiindeki fırsatları değerlendirebilmek adına sektöre geçiş yapmış örgütleri eledikten sonra, tam anlamıyla otomotiv yan sanayiine yönelik ilk DYSY faaliyetinin 1960 yılında İstanbul'da debriyaj üretimi için kurulan Mapa olduğu söylenebilir. Sektördeki son DYSY girişimi ise (TAYSAD üyesi firmalar için) 2014 yılında Federal Mogul tarafından piston üretimi için açılan Federal Mogul İzmit Piston'dur.

Türkiye otomotiv yan sanayii, yalnızca içe doğru DYSY akışlarının görüldüğü değil, aynı zamanda yoğun ihracat faaliyetleri ve kısıtlı da olsa dışa doğru DYSY akışlarının da görüldüğü, uluslararasılaşma derecesi nispeten yüksek bir bağlam özelliği taşımaktadır. Ciddi miktarda üretim faaliyetinde bulunan TAYSAD üyesi örgütler dikkate alındığında, bu örgütlerin %90'ından fazlası ihracat faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. Yerli ve yabancı sermayeli örgütler ayrı ayrı değerlendirildiğinde ise yabancı sermayeli örgütlerin %80'ine yakını, yerel firmaların ise yaklaşık %97'si ihracat faaliyetlerini gerçekleştirmektedirler¹⁶.

Yapılan değerlendirmeler ışığında Türk Otomotiv Ana ve Yan Sanayiinin gerek içe doğru gerekse dışa doğru DYSY akışlarının yoğun bir şekilde gözlemlendiği bir bağlamı temsil ettiği söylenebilmektedir. İçe doğru DYSY akışlarının gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasında ihtiyaç duyulan yönetsel ve teknolojik bilginin önemli dışsal kaynaklarından

¹³ Ayrıntılı bilgi için; [https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Sanayii-Urun-\(PRODCOM\)-Istatistikleri-2020-37494](https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Sanayii-Urun-(PRODCOM)-Istatistikleri-2020-37494).

¹⁴ Ayrıntılı bilgi için <https://www.taysad.org.tr/> internet sitesinin hakkımızda kısmı incelenebilir.

¹⁵ TAYSAD üyesi otomotiv tedarik sanayii örgütlerinin ortaklık yapıları incelenerek değerlendirilmiştir.

¹⁶ TAYSAD üyesi işletmelerin kurumsal internet siteleri ve faaliyet raporları (varsa) incelenerek değerlendirilmiştir.

birini temsil ettiği (Caves, 1974; Meyer & Sinani, 2009; İlhan-Nas vd., 2021) düşünülürken bu akışların sektörün yenilikçilik potansiyeli için çeşitli fırsatlara neden olduğu söylenebilir. Söz konusu bu akışların özellikle otomotiv ana sanayiinde gelişmiş ülke kökenli örgütler tarafından gerçekleştiriliyor olması bu iddiayı daha da güçlendirmektedir. Yenilikçilik DYSY akışlarından etkilenen bir kavram olduğu kadar dışa doğru akışların da itici güçlerinden birisi olarak görülmektedir (Mathews, 2006). Dolayısıyla otomotiv sanayiinin yenilikçilik potansiyeli ele alınırken bağlamın ev sahipliği yaptığı DYSY akışları önemli bir gösterge olarak ön plana çıkmaktadır.

4. Türkiye Otomotiv Sanayiinde Üretim, Teknoloji ve Ar-Ge Faaliyetleri

Otomotiv ana sanayiinde üretim faaliyetlerinin sektörün çeşitli alt ürünlerini içerdiği görülmektedir. Otomotiv sektörü çok sayıda oyuncudan (otomobil üreticileri, parça ve sistem üreticileri, alt grup tedarikçiler ve onların taseronları) oluşan oldukça karmaşık bir endüstriyel sistemi temsil etmektedir. Başta binek otomobil olmak üzere otobüs, minibüs ve hafif ticari araçlar, tarım ve arazi araçları, askeri araçlar gibi ürünlerin, sektörde üretilen başlıca ürünler olduğu söylenebilir. Özellikle binek otomotiv sektöründe faaliyet gösteren tüm örgütler yabancı sermayeliyken, diğer ürün gruplarında ise yerli sermayeli ana sanayii örgütlerinin varlığı da dikkat çekmektedir¹⁷.

Otomotiv yan sanayiinde ise üretim alanında daha çok çeşitliliğin olduğu göze çarpmaktadır. Sektördeki başlıca ürün grupları aktarma organları, dış aksam, elektronik, gövde, iç aksam, motor, mühendislik, kimyasal ve şasidir¹⁸. Mühendislik, motor ve şasi gibi yüksek teknoloji gerektiren ürün gruplarında yabancı sermayeli örgütlerin hâkim olduğu sektörde kalıp, hammadde ve dış aksam gibi standartların yüksek, esnekliğin düşük olduğu ürün gruplarında ise genellikle yerel örgütler faaliyet göstermektedir. Sektörün ürün gruplarının her biri farklı yetkinlik, standart ve özerklik düzeyi gerektirmektedir. Örneğin, balata, kimyasal ürünler gibi standardın yüksek olmadığı ürün gruplarındaki tedarikçiler, ürün ve süreç geliştirme faaliyetlerinde daha bağımsız hareket edebilirken, kalıp, iç aksam, aktarma organları gibi milimetrik standartların geçerli olduğu ürünleri üreten tedarikçiler, müşteri taleplerinin dışına çıkamamaktadırlar. Bu gibi yüksek standartlara sahip ürünleri üreten tedarikçiler özellikle ürün yeniliği konusunda oldukça kısıtlanırken, yüksek düzeyde bağımlılıkları, teknolojik ve yönetsel sınırlılıkları nedeniyle süreç yeniliğinde de müşteri talep ve yönlendirmelerine bağımlı kalmaktadırlar. Sektördeki birçok üst düzey yöneticinin isteseler de yenilikçi olamayacakları, kendilerinden bunun beklenmediği yönündeki ifadeleri bu durumu gösterir niteliktedir¹⁹.

21. yüzyıla birlikte dünya otomotiv sanayiinin Ar-Ge faaliyetlerini önemli ölçüde artırması Türkiye otomotiv sanayiinde de bu yönde gelişmelerin yaşanmasına neden olmaktadır. Özellikle 2008 yılında çıkarılan 5746 sayılı Ar-Ge Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında

¹⁷ Ayrıntılı bilgi için, www.taysad.org.tr internet sitesinden ürün gruplarına göre üye örgütler incelenebilir.

¹⁸ TAYSAD'a üye tedarikçi örgütlerin ürün gruplarıyla ilgili bilgiler referans alınmıştır. Ayrıntılı bilgi için; <https://www.taysad.org.tr/tr/uyelerimiz>

¹⁹ Bu araştırmanın türetildiği doktora tez çalışması yürütülürken gerçekleştirilen saha çalışması sırasında elde edilen görüş ve değerlendirmeleri ifade etmektedir.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Kanunla, daha önce üretim faaliyetlerinin içerisinde, ayrı bir birim olmaksızın ve düzensiz gerçekleştirilen Ar-Ge faaliyetlerinin Ar-Ge birimleri altında gerçekleştirilmeye başlandığı görülmektedir. Otomotiv ana sanayiinde birkaç traktör üreticisi yerel örgüt dışında, neredeyse tüm örgütlerin Ar-Ge birimlerinin bulunduğu, yalnızca Uzak Doğulu Hyundai Assan ve yakın zamanda Türkiye pazarından çıkma kararı alan yine Uzak Doğulu Honda'nın mevcut durumda Ar-Ge merkezinin olmadığı görülmektedir. Bir diğer Uzak Doğu kökenli otomotiv üreticisi Toyota'nın da sektörde en son Ar-Ge merkezi kuran örgütlerden birisi olması dikkat çekmektedir²⁰.

Otomotiv yan sanayiinde de Ar-Ge faaliyetlerinin son yıllarda giderek ivmelenen bir şekilde gerçekleştiği görülmektedir. TAYSAD üyesi 460 örgütün 161'i belgelendirilmiş Ar-Ge merkezine sahipken, 20 tanesi ise bünyesinde tasarım merkezi barındırmaktadır²¹. Ar-Ge teşvik kanunun yürürlüğe girdiği tarihten hemen sonra otomotiv ana sanayiinde görülen Ar-Ge merkezlerinin hızla artması, otomotiv yan sanayiinde gecikmeli olarak gerçekleşmektedir. Otomotiv ana sanayiinde neredeyse tüm örgütler tarafından 2009-2010 yıllarında kurulan Ar-Ge merkezleri, yan sanayiinde ise kanunun yürürlüğe girdiği tarihten yaklaşık 10 yıl sonra hızlı bir şekilde yaygınlaşmaya başlamıştır. Sektörde kurulan Ar-Ge merkezlerinin yalnızca 15 tanesi kanunun yürürlüğe girdiği ilk iki yıl içinde kurulmuşken, bu öncül yapılanmaların çoğunluğu da yabancı sermayeli örgütler tarafından gerçekleştirilmiştir²². Ancak son birkaç yılda yerel firmaların da hızlı bir şekilde bünyelerine Ar-Ge merkezlerini dâhil ettikleri ve bu ivmenin gelecek yıllarda da artacağı söylenebilir.

Ar-Ge merkezlerinin giderek yaygınlaştığı otomotiv sektöründe bu yayılma yalnızca Ar-Ge merkezlerinin sayıları ile kalmamakta, yapılan Ar-Ge harcamalarında da bu durumu görmek mümkün olabilmektedir. Türkiye imalat sanayiinde 2019 yılında yapılan Ar-Ge giderlerinin %25'lik kısmı tek başına otomotiv ana ve yan sanayii tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu anlamda, Türkiye imalat sanayiinde en yoğun Ar-Ge harcamalarının gerçekleştirildiği sektör, en yakın diğer sektör olan temel eczacılık ürünlerinin imalatı sektörünün yaklaşık iki katı Ar-Ge harcaması gerçekleştirmektedir (ISO, 2019). Özellikle otomotiv yan sanayiinde yerel ve yabancı firmaların Ar-Ge harcamaları karşılaştırıldığında ise bir denge durumunun olduğu görülmektedir (İlhan-Nas vd., 2021). Ancak bu denge durumunun Türkiye bağlamına özgü olduğu da söylenebilir. Şöyle ki, yapılan saha çalışmalarında gözlemlendiği üzere özellikle ana sanayiindeki müşterisi için Türkiye bağlamında bulunan ve yalnızca otomotiv ana sanayii için tedarikçilik yapan yabancı sermayeli yan sanayii örgütlerinin büyük bir kısmı, Ar-Ge faaliyetlerini koruyucu politikalar gereği ana ülkelerinde yapmakta ve Türkiye bağlamında Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerini gerçekleştirmemektedirler. Bağlamın bu gerçeği, söz konusu denge durumunun yerel örgütlerin Ar-Ge konusundaki başarısından çok, yabancı örgütlerin bu stratejilerinden kaynaklanabileceğini düşündürmektedir.

²⁰ <https://agtm.sanayii.gov.tr/Agm/ArgeDetay>

²¹ <https://www.taysad.org.tr/tr/arge-ve-tasarim-merkezleri> (Erişim tarihi: 10 Mart 2021).

²² <https://www.sanayii.gov.tr/arge-tasarim-merkezleri-ve-tgb> (Erişim tarihi: 10 Mart 2021).



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Orta-yüksek teknoloji yoğunluklu sektör sınıflandırmasında yer alan otomotiv sanayii²³, dünyadaki gelişmelere paralel olarak Ar-Ge yatırımlarına ve yenilikçilik faaliyetlerine giderek daha fazla önem vermektedir. Ancak Ar-Ge yatırımlarının önemli ölçüde kaynak, sabır ve yenilikçilik kültürüne bağlı olduğu dikkate alındığında (Igartua vd., 2010; Krammer, 2015) hem Ar-Ge teşvik kanunu gibi teşviklerin hem de bu kültüre on yıllardır sahip olduğu bilinen ÇUŞ'lardan öğrenmenin sektörün geleceği açısından önemli olacağı söylenebilmektedir.

Otomotiv sektöründeki Ar-Ge faaliyetlerinin içeriği hususunda önemli bir nokta da yabancı sermayeli örgütlerin tutumlarıdır. Üretim ve montaj alanında hızla artan küreselleşmeye rağmen ÇUŞ'lar Ar-Ge merkezlerinin uluslararasılaşması konusunda oldukça muhafazakâr davranabilmektedirler (UNCTAD, 2005; Reger, 2004). 2000'li yıllardan sonra özellikle birçok ülke hükümeti tarafından sunulan teşviklerle kırılmaya başlayan bu muhafazakâr eğilim yine de varlığını sürdürebilmektedir. Rekabet, tersine mühendislik ve işgücü akışı kanallarıyla değerli teknolojik bilgilerini koruma içgüdüsüyle hareket eden ÇUŞ'lar tarafından Türkiye gibi ev sahibi ülkelere aktarılan Ar-Ge faaliyetlerinin genellikle araştırmadan ziyade geliştirme çabalarını içerdiği düşünülmektedir (Pavlinek, 2015).

ÇUŞ'ların bu muhafazakâr tutumlarıyla kısıtlanan Ar-Ge faaliyetlerinin yine de Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler için herhangi bir yarar sağlamayacağını söylemek doğru olmayacaktır. Özellikle tedarik zinciri yapılanmasının ve alıcı-satıcı ilişkilerinde uzun vadeli sözleşmeler ve yakın ilişkilerin görüldüğü otomotiv sanayiinde bu tür faydaları görmek tüm bu kısıtlamalara rağmen mümkün olabilmektedir.

5. Türkiye Otomotiv Sanayiinin Tedarik Zinciri Yapılanması

Ekonomik Faaliyetlerin Sınıflandırılması (Nace rev.2) listesinde otomotiv sanayii (Nace 29) ürün gruplarına göre motorlu kara taşıtlarının imalatı (Nace 291), motorlu kara taşıtları kaporta imalatı (Nace 292) ve motorlu kara taşıtları için parça ve aksesuar imalatı (Nace 293) olarak sınıflandırılmaktadır (<https://nacev2.com/tr>). Ancak yalnızca üç farklı alt sektör olarak sınıflandırılan sektörde tedarik zincirinin yapılanması çok daha karmaşık özellikler göstermektedir. Ayrıca otomotiv sanayiinde tedarikçilerin ana sanayii müşterileriyle olan ilişkisinde oldukça hiyerarşik bir yapının olduğu da söylenebilir.

Hiyerarşinin ilk basamağında ana sanayiine orijinal ekipman üretimi (OEM) yapan örgütler yer alırken daha alt basamaklar tedarikçi seviyesine göre TIER 1-2-3²⁴lerden oluşmaktadır (Şekil 2). OEM'ler ana sanayii tarafından tasarlanıp tescil edilen orijinal ekipmanları üreten ve doğrudan ana müşteriyle ilişki kurabilen örgütlerdir. Birinci seviye tedarikçiler (TIER 1) ise OEM'lere doğrudan üretim yapan örgütleri ifade etmektedirler ve OEM'ler kadar olmasa da ana sanayii müşterileriyle doğrudan ilişki kurma şansları yüksektir. TIER 1 tedarikçiler genellikle motor, şanzıman, akü, aks, iç aksam, yazılım gibi üretim faaliyetlerinde bulunmaktadırlar. İkinci

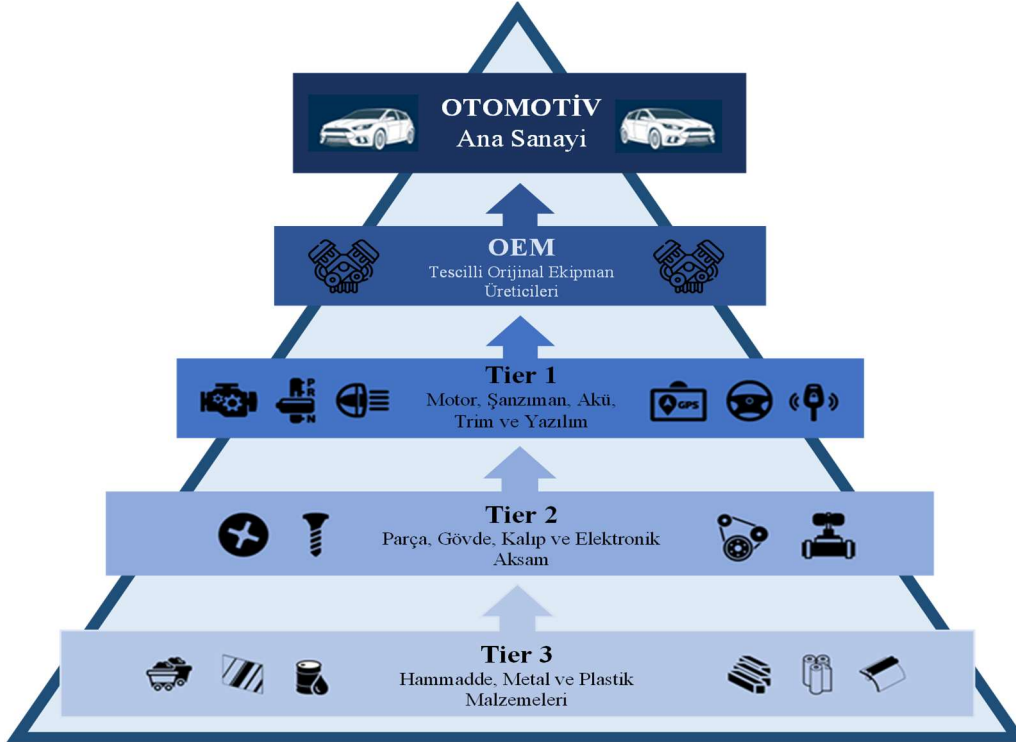
²³ Söz konusu sınıflandırma için İstanbul Sanayii Odası tarafından her yıl yayınlanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayii Kuruluşu çalışması referans alınmıştır. <https://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayii-kurulusu/2020/>

²⁴ İngilizce bir terim olan TIER, Türkçe'de "aşama" olarak kullanılmaktadır. Tedarik zincirinde üreticilerin hangi aşamada konumlandıklarını ifade etmekte olan bu terim, bağlamdaki örgütler tarafından orijinal haliyle kullanıldığı için bu çalışmada da orijinal haliyle kullanılmasının uygun olacağı düşünülmüştür.

seviye tedarikçiler (TIER 2) ise tedarik zincirinin üçüncü basamağında yer alıp doğrudan ana sanayii veya OEM'lere değil, TIER 1 tedarikçilere parça, gövde, kalıp ve elektronik aksam gibi ürünler üretmektedirler. Ana sanayiiyle arasında iki hiyerarşik basamak bulunan TIER 2 tedarikçilerin bu nedenle ana müşteriyle doğrudan ilişki kurmaları zorlaşmaktadır. Tedarik zincirinin son basamağında ise sektör için hammadde, metal ve plastik malzemelerin sağlayıcısı konumunda bulunan üçüncü seviye tedarikçiler (TIER 3) yer almaktadır. TIER 3 tedarikçilerin ürün gamları genellikle farklı sektörlerle de hitap eden genel hammaddeler olduğu için yalnızca otomotiv sanayii adına değil, birçok farklı sanayii adına da tedarik faaliyetlerinde bulunmaktadır.

OEM'den başlayıp TIER 3'e kadar giden tedarik zinciri yapılanmasında üretilen ürün grupları, özelden genele giden bir özelliği yansıtmaktadır. Yani, OEM'lerin ürün gamları doğrudan otomotiv sanayiine yönelikken, hiyerarşinin alt basamaklarına doğru ürünler daha genel özellikler göstermektedir. Ancak otomotiv sanayiinin kompleks ve dinamik yapısı ve tedarikçilerin birden çok müşteri ve ürün grubuna sahip olması, bir tedarikçinin birden fazla hiyerarşik basamakta yer almasına da neden olabilmektedir. Yani, bir tedarikçi aynı anda, bir ürün grubu veya müşterisi nedeniyle OEM pozisyonundayken, başka bir ürün grubu veya müşteri nedeniyle TIER 1 ve/veya 2-3 pozisyonunda da bulunabilmektedir. Bu nedenle, yan sanayii örgütlerinin tedarik zinciri pozisyonları, her ürün grubu ve her müşterisine göre farklılaşabilmektedir. Sahip olduğu bu kompleks yapısı nedeniyle, alıcı-tedarikçi ilişkilerinin genellenemeyecek ölçüde farklılaştığı otomotiv sanayii, özellikle geriye dönük dikey DYSY yayımları olgusu adına kendine has bir bağlamı temsil edebilmektedir.

Şekil 2: Otomotiv Sanayii Tedarik Zinciri Yapılanması



Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Türkiye otomotiv yan sanayiinde faaliyet gösteren örgütlerin tedarik zincirindeki konumları birçok örgütün OEM, TIER 1-2-3 pozisyonlarından en az ikisinde bulduklarını göstermektedir. Sektörde faaliyet gösterip yalnızca OEM pozisyonunda bulunan örgütler, sektörün %3'ünü temsil ederken, yalnızca TIER 1 pozisyonunda bulunanlar ise %30'unu temsil etmektedir. Yalnızca TIER 2 konumunda yer alan örgütlerin ise sektörün %25'ini temsil ettiği, bunun yanında gerek ürün gruplarının çeşitliliği gerekse farklı sektörlerde de çalışmalarından dolayı yalnızca TIER 3 pozisyonunda yer alan herhangi bir örgütün faaliyet göstermediği de dikkat çekmektedir. Geri kalan yaklaşık %40'lık örgüt ise tedarik zincirinin birden fazla pozisyonunda kendilerini konumlandırmaktadırlar²⁵.

Tedarik zincirinin yapılanmasında dikkat çeken bir başka husus ise yerli ve yabancı örgütlerin söz konusu hiyerarşik basamaktaki konumlarıdır. Otomotiv ana sanayiiyle ilişkilerin oldukça sınırla kaldığı TIER 2 ve TIER 3 pozisyonunda hiçbir yabancı sermayeli örgüt bulunmazken, bu örgütler genellikle OEM ve TIER 1 pozisyonunda yer almaktadırlar. Başka bir ifadeyle, ilişkilerin ve bağlantıların kısıtlı olduğu TIER 2 ve TIER 3 pozisyonlarında yalnızca yerel örgütler faaliyet göstermektedirler. Görüldüğü üzere yerel örgütler yabancı sermayeli ana sanayii örgütleriyle alıcı-tedarikçi ilişkileri kursalar da kurulan bu ilişkilerin düzeyi örgütsel alanın dinamiklerine oldukça duyarlıdır.

Yapılan değerlendirmeler ışığında kurulan alıcı tedarikçi ilişkilerinin hangi düzeyde gerçekleştiği ve bu ilişkilerin bağlamı Türk Otomotiv Yan Sanayiine ilgi çekici bir araştırma sahası niteliği kazandırmaktadır. Söz konusu ilişkilerin yapısının Sektörün yenilikçilik potansiyeli açısından da önemli bir belirleyici olduğu değerlendirilmektedir.

6. Türkiye Otomotiv Sanayiinde Coğrafi Yoğunlaşma²⁶

Otomotiv sektörü dünya genelinde kendine özgü kümelenme örnekleri veren sektörlerden birisidir. Çin'deki Guangzhou, ABD'de Detroit, Almanya'da Bavyera, Hindistan'da Rohtak ve Japonya'da Nagoya kümelenmeleri bunlar arasında sayılabilir (Sturgeon vd., 2008). Türkiye'de de hem ana sanayiinin hem de yan sanayiinin Marmara bölgesindeki yoğunlaşması dünyadaki örneklerine benzer özellikler göstermektedir.

Türkiye otomotiv ana ve yan sanayii, ülkenin batı kesiminde yoğunlaşmaktadır. Ana sanayiinin üretim tesislerinin genellikle Doğu Marmara bölgesinde kümelendiği (Yaşar, 2013), özellikle binek otomobil dışında, kamyon, traktör ve askeri araç üretimi yapan tesislerin ise farklı bölgelerde de faaliyet gösterebildiği görülmektedir. Sektörde bulunan 21 örgüt 10 farklı ilde 23 üretim tesisinde faaliyetlerini sürdürmektedirler. Konya, Adana, İzmir, Tekirdağ, Aksaray ve Eskişehir'de birer üretim tesisi bulunurken, Ankara'da 3, Bursa ve Sakarya'da 4, Kocaeli'nde ise 6 üretim tesisi yer almaktadır. Otomotiv ana sanayii örgütlerinin genellikle tüm faaliyetlerini bir üretim tesisinde yürütme eğiliminde olduğu, bununla birlikte Mercedes'in iki farklı şehirde iki üretim tesisinde ve Ford'un da 2 farklı şehirde 4 farklı üretim tesisinde

²⁵ Burada sunulan bilgiler, <https://www.taysad.org.tr/tr/uyelerimiz> adresinden tüm tedarikçiler tek tek incelenerek elde edilmiştir.

²⁶ Bu bölümde yer alan bilgilerin önemli bir kısmı otomotiv ana ve yan sanayiinde faaliyet gösteren firmaların internet siteleri tek tek incelenerek elde edilmiştir.

Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

faaliyetlerini yürüttüğü bilinmektedir. Yabancı sermayeli otomotiv üreticilerinin ise genellikle Doğu Marmara'da yoğunlaştıkları söylenebilir (örneğin, Anadolu Isuzu, Ford, Honda ve Hyundai Kocaeli'nde, Oyak-Renault ve Tofaş Bursa'da, Toyota, Sakarya'da).

Otomotiv ana sanayiinin Doğu Marmara Bölgesindeki yoğunlaşmasına paralel olarak sektörün sürüklediği otomotiv yan sanayiinin de aynı bölgede kümelendiği görülmektedir (Şekil 3). TAYSAD üyesi 460²⁷ yan sanayii örgütünün %85'lik kısmı Marmara bölgesinde faaliyet göstermektedir. Bununla birlikte, yalnızca bir ana sanayii örgütünün faaliyette bulunduğu İstanbul, en fazla yan sanayii örgütünü barındırırken (135 örgüt), bunların %60'lık kısmı Kocaeli-Bursa-Sakarya'dan oluşan Doğu Marmara Bölgesine çok yakın olan Dudullu ve Tuzla Organize Sanayii Bölgelerinde, yani İstanbul Asya yakasında faaliyetlerini sürdürmektedirler. Doğu Marmara Bölgesinde Kocaeli'nde 136, Bursa'da 95, İstanbul Asya yakasında 80 ve Sakarya'da 7 yan sanayii örgütü bulunmaktadır²⁸. Bu bilgiler ışığında, otomotiv yan sanayiinin, İstanbul Avrupa yakası özel durumunu bir kenara bırakırsak, ana sanayiiyle aynı bölgelerde yoğunlaştıkları söylenebilmektedir.

Şekil 3: Türkiye Otomotiv Yan Sanayiinin İllere Göre Coğrafi Kümelenmesi



Kaynak: Yazar tarafından düzenlenmiştir.

Otomotiv ana ve yan sanayiinin kümelenmesinde dikkat çeken bir diğer konu yabancı ve yerel firmaların tedarik zincirine göre kümelenmelerinde görülmektedir. OEM'ler yerel ve yabancı

²⁷ Araştırmancının yürütüldüğü tarihlerde TAYSAD üyesi yan sanayii örgütü sayısı 460 iken, mevcut durumda bu sayı 484'tür.

²⁸ Ayrıntılı bilgi için; <https://www.taysad.org.tr/tr/uyelerimiz>



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

fark etmeksizin ana sanayii müşterilerinin bulunduğu şehirlerde faaliyet gösterme eğilimdeyken, yine ana sanayiiyle yakın ilişki içindeki TIER 1 örgütler ana sanayiinin kalbi olan Doğu Marmara'da TOSB, Tuzla ve Dudullu gibi Organize Sanayii Bölgelerinde kümelenmektedirler. Bu örgütlerin içinde, özellikle TIER 1 DYSY'ler dikkat çekmektedir. Doğu Marmara Bölgesi dışında, otomotiv ana sanayiine coğrafi olarak uzak İstanbul Avrupa yakası ve Anadolu illerinde neredeyse hiçbir yabancı sermayeli tedarikçi faaliyet göstermemektedir. Yerel örgütlerin konumlandığı TIER 2'de ise belirgin bir kümelenmenin olmadığı, ancak daha çok İstanbul Avrupa yakası ve Anadolu'nun çeşitli bölgelerine yayıldıkları ortaya çıkmaktadır.

Otomotiv yan sanayiinin kümelenmesinde 1990 yılında müracaatı, 1999 yılında temeli atılıp 2002 yılında ilk üretimin gerçekleştirildiği Taysad Organize Sanayii Bölgesi'nin (TOSB) ayrıca önemi bulunmaktadır. Devlet kredisi kullanmayıp, TAYSAD üyesi 40 üreticinin iş birliğiyle kurulan TOSB bugün 100'den fazla yerel ve yabancı tedarikçiyi barındırmaktadır. Ayrıca TOSB, iki adet özel iş sağlığı ve güvenliği kurumu, meslek lisesi, Kocaeli Sanayii Odası, KOSGEB Merkezi ve anaokulu gibi kurumlara ev sahipliği yapmaktadır²⁹.

Sektördeki yerel rekabet gücünü arttıran, öğrenmeyi teşvik eden, yenilikçilik için ihtiyaç duyulan farkındalığın (Meyer & Sinani, 2009) gelişmesini destekleyen, bu yönüyle de bir kalkınma modeli olarak görülen coğrafi kümelenme yalnızca otomotiv ana ve yan sanayii örgütlerini içermemektedir. Üniversiteler ve teknik liseler gibi bilgi üreten kurumlar, destekleyici finansal kurumlar, KOSGEB ve sanayii odaları gibi kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve sektör temsilcilikleri (TAYSAD ve OSD gibi) coğrafi kümelenmenin önemli bileşenleri arasında sayılabilir. Doğu Marmara kümelenmesi ve özellikle TOSB, Türkiye'nin köklü üniversitelerine yakınlığı ve bunlarla iş birliği içinde olması, yerel ve yabancı örgütlere birlikte ev sahipliği yapması ve baskın sektör temsilciliklerini içermesi nedeniyle güçlü bir coğrafi kümelenmeyi temsil etmektedir.

Sadece Türkiye'nin değil, Avrupa'nın da önde gelen otomotiv kümelenme alanlarından birini teşkil eden Doğu Marmara Bölgesindeki söz konusu bu yoğunlaşma çalışmanın temel olgusu olan yenilikçilik potansiyeli için de çeşitli fırsatlar yaratmaktadır. Coğrafi olarak birbirlerine yakın olan yabancı ve yerel örgütlerin iletişimi, birbirlerini gözlemlemesi ve dolayısıyla birbirlerinden öğrenmeleri kolaylaşabilir. Bu öğrenme süreci dönüşüm içerisinde Sektörün rekabet üstünlüğü kazanabilecek düzeyde yenilikçilik potansiyelini destekleyebilir.

Türkiye otomotiv sanayii bağlamının mevcut durumunda OSD ve özellikle TAYSAD gibi sektör temsilciliklerinin payı bulunmaktadır. 1974 yılında 11 ana sanayii örgütünün bir araya gelmesiyle kurulan OSD mevcut durumda sektörde faaliyet gösteren 21 ana sanayii örgütünden 14'ünü bünyesinde barındırmaktadır. Ulusal ve uluslararası regülasyonların ana sanayii örgütlerine ulaştırılması ve benimsenmesinde destekleyici faaliyetlerde bulunan OSD, sektör için düzenlediği aylık ve yıllık değerlendirme raporları ve bültenlerle üyelerini mevcut durum hakkında da bilgilendirmektedir. 1995 yılından bu yana Uluslararası Motorlu Araç Üreticileri Organizasyonu (OICA)'na üye olan OSD, Türkiye otomotiv sektörünün uluslararası arenadaki temsilciliğini de üstlenmektedir³⁰.

²⁹ <https://www.tosb.com.tr/hakkimizda.html>

³⁰ Ayrıntılı bilgi için; <http://www.osd.org.tr/kurumsal/hakkimizda/>



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Sektördeki bir diğer önemli organizasyon ise yan sanayii örgütlerini temsil eden TAYSAD'dır. Ana sanayiinin gelişme sürecine bağlı olarak bütüncül bir yan sanayii kurulma çabalarıyla ilk olarak 1970'li yıllarda, az sayıda tedarikçinin girişimleri söz konusu olmuştur. Yan sanayiinin bir dernek kurması fikri 1978 yılında Devletin de yönlendirmesiyle TAYSAD'ın kurulmasına zemin hazırlamıştır.³¹ Bugün otomotiv yan sanayiinin tek temsilcisi olan TAYSAD, üyeleri tarafından oldukça saygı duyulan, görüşleri alınan, yalnızca regülasyonların takibinde değil, sektör için gerekli stratejilerin oluşturulmasında da önemli görevler üstlenen önemli bir kurum kimliği taşımaktadır.

Türkiye otomotiv yan sanayiini, küresel otomotiv pazarında tasarım, teknoloji ve tedarik gücü olarak ilk 10'a taşıma vizyonu ile hareket eden TAYSAD, önemli bir aktör olarak karşımıza çıkmaktadır. TOSB'da yerel ve yabancı sermayeli örgütlerin bir arada faaliyet göstererek birbirlerini daha yakından tanımalarının önünü açan TAYSAD, aynı zamanda üniversite-sanayii iş birliği kapsamında ortak çalışmalar ve staj programları gibi faaliyetleri de koordine etmektedir. Sektörün yakından ilişki içinde olmasını gerektiren Devlet kurumlarıyla (örneğin, TÜBİTAK, KOSGEB, TEYDEB, Sanayii Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı) temaslarda bulunarak sektördeki örgütleri temsil eden TAYSAD, DYSY yayımları için zemin oluşturabilecek toplantılarla yerel ve yabancı üreticileri de sık sık bir araya getirmektedir. Aynı zamanda üyelerine yaptığı ziyaretler ve standartların takibiyle de örgütlerin üzerinde bir baskı mekanizması uygulayabilmektedir. Özellikle yerel tedarikçilerin yönetsel ve teknolojik anlamda kendilerini geliştirebilmeleri ve çeşitli bağlantılar kazanmaları için fırsatlar sunan uluslararası fuarları organize etme misyonunu da üstlenen dernek, iki ayda bir çıkardığı dergiyle sektördeki tüm gelişmelerden üyelerini haberdar etmektedir. Bu gibi yönleriyle otomotiv yan sanayiinin hem daha kurumsal bir kimlik kazanmasını hem de faydalı uygulamaların kurumsallaşmasını kolaylaştıran TAYSAD, bağlamdaki en önemli kurumsal aktörlerden birisi olarak değerlendirilebilmektedir³².

Türkiye otomotiv sanayiinin coğrafi kümelenmesine dair bu değerlendirmeler, sektörün genel anlamda TAYSAD ve OSD gibi sektör temsilcisi derneklerin çatısı altında ve bölge olarak Türkiye'nin sanayii merkezi niteliğindeki Marmara Bölgesinde kümelendiği dikkat çekmektedir. Bağlamı oluşturan aktörlerin (müşteriler, tedarikçiler, dernekler vb.) coğrafi olarak birbirlerine yakın bir küme içerisinde faaliyet göstermeleri sektörde gerçekleştirilen yenilikçi faaliyetlerin hızlı bir şekilde örgütler arasında yayılmasını sağlayabilmektedir (Wang & Wu, 2016; Wang vd., 2010; Qian, 2018). Türk Otomotiv Sanayiinin kümelenme düzeyi bu bakımdan, bu yazının temel vurgusunu oluşturan yenilikçilik potansiyeli açısından çeşitli fırsatlar barındırmaktadır.

7. Sonuç

Dünya ölçeğinde değerlendirildiğinde yüksek bir yenilikçilik kapasitesine sahip olan otomotiv sektörünün Türkiye'deki yapılanmasını yenilikçilik potansiyeli ekseninde çeşitli belirleyicileri

³¹ Ayrıntılı bilgi için; <https://www.taysad.org.tr/tr/turk-otomotiv-sanayii-ve-taysadin-tarihcesi>

³² www.taysad.org internet sitesi, diğer ikincil kaynaklar ve araştırmacının gözlemleri sonucu yapılan değerlendirmelerdir.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

açısından ele alan bu çalışmanın konu ile ilgilenen araştırmacılar ve sektörde yer alan uygulamacılar açısından faydalı bir takım bilgi ve değerlendirmeler sunduğu düşünülmektedir. Model ve sorunsallarını Türk Otomotiv Sanayiini referans alarak geliştiren birçok çalışmanın varlığı göz önüne alındığında mevcut çalışmanın bağlamın kendine has özelliklerini yansıtmak açısından bundan sonraki çalışmalara kaynak teşkil etmesi beklenmektedir.

Çalışmanın temel varsayımları çerçevesinde Türk Otomotiv Sanayiinin yenilikçilik potansiyeli konusunda bir değerlendirme yapabilmek için ilk adımda, sektörün tarihsel gelişimi ve Türkiye ekonomisindeki yerinin anlaşılması önem taşımaktadır. Tarihsel olarak geç sanayileşmenin izlerini taşıyan sektörün gelişimi, Türk İş Sisteminin (Buğra, 2017; Selekler-Gökşen, 2015) gelişimi ile paralel özellikler göstermektedir. Bunun yanında yine Türk otomotiv Sanayiinin tarihsel gelişiminde yabancı sermayeli örgütlerin mutlak bir rolünün olduğu görülmektedir. Bu durum yine geç sanayileşmenin bir sonucu olarak, yabancı ana sanayi örgütleri ve yerel tedarikçileri arasındaki ilişkilerin doğasını da şekillendirmektedir.

Yabancı ana ve yan sanayi örgütlerinin sektördeki baskın konumları yalnızca tarihsel süreçte değil günümüzde de devam etmektedir. İçe doğru DYSY akışlarının oldukça yoğun bir şekilde gerçekleştiği sektörde bu akışların genellikle gelişmiş ülke kökenli örgütler tarafından gerçekleştirilmesi sektörün yenilikçilik potansiyeli açısından da önemli bir etki yaratmaktadır. Güçlü teknolojik ve yönetsel kapasiteleri ve uluslararası deneyimleri sayesinde bağlamdaki ÇUŞ'lar sektörün diğer aktörlerine yenilikçi kapasitelerini arttırabilecekleri dışsal bir kaynak işlevi görebilmektedirler. Dahası otomotiv sektörünün küresel özelliklerinden birisi olan uluslararası yatırım ve ticaret faaliyetlerinin yoğun olması Türk Otomotiv Sanayiinde de kendini göstermekte ve yenilikçiliğin sacayaklarından birisini oluşturan ihracat ve dışa doğru DYSY faaliyetleri de sektörde etkin bir şekilde yürütülmektedir.

Yerel ve yabancı sermayeli örgütlerin Türk Otomotiv Sanayiindeki konumları karşılaştırıldığında, yine sektörün kendine has özelliklerinden birisi olan hiyerarşik tedarik zinciri yapılanmasında yenilikçi faaliyetlerin daha yoğun gerçekleştirildiği üst basamaklarda yabancı sermayeli örgütlerin baskın bir şekilde konumlandıkları yabancı müşterileri tarafından daha çok maliyet eksenli beklentileri karşılaması beklenen yerel örgütlerin ise tedarik zincirinin daha alt basamaklarında konumlandıkları görülmektedir. Bu durum yerel örgütler açısından yenilikçiliği kısıtlayıcı etkilere neden olsa da sektörün yenilikçilik potansiyeli açısından umut vaat edici nitelikte olduğu değerlendirilmektedir.

Son olarak yenilikçiliğin örgütler arasında yayılarak kurumsallaşması ve dönüşüm içerisinde bir kültür veya koda dönüşmesi açısından sektörün coğrafi olarak kümelenme özelliği göstermesi de önemli bir teşvik edici unsur oluşturmaktadır.

Bu değerlendirme yazısının daha önce bahsedilen katkılarının yanında belirli kısıtları da mevcuttur. Öncelikle yapılan değerlendirmelerin araştırmacının yürüttüğü geniş ölçekli bir saha çalışmalarının ürünü olarak ortaya çıkan gözlemlerine ve ikincil veri kaynakları ile sınırlı olduğu söylenebilir. Bu noktada yeni veri kaynakları ve birincil kaynaklardan toplanacak daha kapsamlı verilerin derinlemesine bilgi içeriği sunmak açısından yararlı olacağı düşünülmektedir.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Kaynakça

- Baskak, M. & Mihçioğlu, E. (2004). Otomotiv Endüstrisinde Ana Firma-Tedarikçi İlişkileri ve Bir Anket Uygulaması. *MMO*, 1-33.
- Buğra, A. (2017). *Devlet ve İşadamları* (10. Baskı) İstanbul: İletişim Yayınları.
- Caves, R. E. (1974). Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries. *The Review of Economics and Statistics*, 279-293.
- Demirbag, M., Tatoglu, E. & Glaister, K. W. (2009). Equity-Based Entry Modes of Emerging Country Multinationals: Lessons from Turkey. *Journal of World Business*, 44(4), 445-462.
- Dolanay, S. S. & Oğuztürk, B. S (2019). Otomotiv Sanayiinde Teknoloji Geliştirme Yeteneğinin Kazanılması ve Patika Bağlılığı (Güney Kore-Türkiye). *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 24(3), 495-511.
- Engin, C. & Polat, E. (2010). Türk Otomotiv Sektörü ve Küresel Finansal Krizin Sektöre Etkileri (1996-2009). *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 35-43.
- Fitzsimmons, C. B. (2001). *Knowledge Spillovers from Joint Government-Industry-Supported Research: A Case Study from The Automotive Industry*. Virginia: George Mason University Press.
- García, F., Jin, B. & Salomon, R. (2013). Does Inward Foreign Direct Investment Improve The Innovative Performance of Local Firms?. *Research Policy*, 42(1), 231-244.
- Güneş, S. (2012). Türk Toplumunu ve Otomobil. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 25(1), 213-230.
- Igartua, J. I., Garrigós, J. A. & Hervás-Oliver, J. L. (2010). How Innovation Management Techniques Support an Open Innovation Strategy. *Research-Technology Management*, 53(3), 41-52.
- İlhan-Nas, T., Okan, T., Tatoglu, E., Demirbag, M., Wood, G. & Glaister, K. W. (2018). Board Composition, Family Ownership, Institutional Distance and The Foreign Equity Ownership Strategies of Turkish MNEs. *Journal of World Business*, 53(6), 862-879.
- İlhan-Nas, T., Okan, T. & Şahin, F. (2021). *Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Kaynaklı Teknolojik Yayılımların Türk İmalat Sanayiindeki Yerel Firmaların Yenilik ve Ar-Ge Gelişimleri Üzerindeki Etkileri*. TÜBİTAK 1003- Öncelikli Alanlar Ar-Ge Programı Projesi.
- İstanbul Sanayi Odası (ISO). ISO 500 Yayınları. (<https://www.iso500.org.tr/500-buyuk-sanayi-kurulusu?yil=2019>, Erişim tarihi: 10.05.2021).
- İyigün, B. (1994). *1923'ten Günümüze Sanayileşme Stratejileri Çerçevesinde Türkiye Otomotiv Sanayinin Gelişimi ve 24 Ocak 1980 Kararları Sonrası Yapısal Değişim Zorunluluğu*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

- Jin, B., García, F. & Salomon, R. (2019). Inward Foreign Direct Investment and Local Firm Innovation: The Moderating Role of Technological Capabilities. *Journal of International Business Studies*, 50, 847-855.
- Karagöz, K. (2021). Türkiye’de Otomotiv Sektörünün Ekonomiye Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz. *Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(12), 126-143.
- Krammer, S. M. (2015). Do Good Institutions Enhance the Effect of Technological Spillovers on Productivity? Comparative Evidence from Developed and Transition Economies. *Technological Forecasting and Social Change*, 94, 133-154.
- Lorcu, F. (2010). Malmquist Toplam Faktör Verimlilik Endeksi: Türk Otomotiv Sanayi Uygulaması. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 39(2), 276-289.
- Lung, Y. (2004). *The Challenges of The European Automotive Industry at the Beginning of the 21 St Century*. Cahiers Du GRES, Cahier No 2004-8.
- Mathews, J. A. (2006). Dragon Multinationals: New Players in 21 St Century Globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 5-27.
- Meyer, K. E. & Sinani, E. (2009). When and Where Does Foreign Direct Investment Generate Positive Spillovers? A Meta-Analysis. *Journal of International Business Studies*, 40, 1075-1094.
- NACE. (<https://nacev2.com/tr>. Erişim tarihi: 01.10.2022).
- Otomotiv Sanayii Derneği (OSD). (<http://www.osd.org.tr/kurumsal/hakimizda/>. Erişim tarihi: 30.06.2021).
- Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi (TOSB). (<https://www.tosb.com.tr/hakimizda.html>, Erişim tarihi: 13.01.2022).
- Pavlínek, P. (2015). The Impact of the 2008–2009 Crisis on The Automotive Industry: Global Trends and Firm-Level Effects in Central Europe. *European Urban and Regional Studies*, 22(1), 20-40.
- Qian, H. (2018). Knowledge-Based Regional Economic Development: A Synthetic Review of Knowledge Spillovers, Entrepreneurship, and Entrepreneurial Ecosystems. *Economic Development Quarterly*, 32(2), 163-176.
- Radosevic, S. & Rozeik, A. (2005). Foreign Direct Investment and Restructuring in The Automotive Industry in Central and East Europe. 1-41.
- Reger, G. (2004). Coordinating Globally Dispersed Research Centres of Excellence—The Case of Philips Electronics. *Journal of International Management*, 10(1), 51-76.
- Rosell, D., Lakemond, N. & Wasti, S.N. (2014). Integrating Knowledge with Suppliers at the R&D-Manufacturing Interface. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 25(2), 240-257.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (2019). *Sektör Raporları*. (<https://www.sanayi.gov.tr/plan-program-raporlar-ve-yayinlar/sector-raporlari/mu0203011620>, Erişim tarihi: 20.01.2021).
- Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı. (<https://agtm.sanayii.gov.tr/Agm/ArgeDetay>, Erişim tarihi: 10.03.2021).
- Selekler Gökşen, N. (2015). *Makrokurumsal Bakış Açısı: Bir Değerlendirme*. A. S. Sargut & Ş. Özen. *Örgüt Kuramları*, 3, 331-378.
- Singh, D. A. & Gaur, A. S. (2013). Governance Structure, Innovation and Internationalization: Evidence from India. *Journal of International Management*, 19(3), 300-309.
- Sönmez, A. (2012). *ÇUŞ'lar Yoluyla Teknoloji Yayılımları ve Transferi: Türkiye Otomotiv Sanayii Üzerine Bir Saha Çalışması*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Sturgeon, T., Van Biesebroeck, J. & Gereffi, G. (2008). Value Chains, Networks and Clusters: Reframing the Global Automotive Industry. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 297-321.
- Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği (TAYSAD). (<https://www.taysad.org.tr/>, Erişim tarihi: 10.05.2021).
- Taymaz, E. & Lenger, A. (2004). *Multinational Corporations as a Vehicle for Productivity Spillovers in Turkey*. Danish Research Unit for Industrial Dynamics.
- Tezcan, N. (2019). İşletmelerde Finansal Performans ve İhracat Düzeyi Arasındaki İlişki: Türkiye Otomotiv Sanayi Örneği. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 87-101.
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası (TCMB). (https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket/collapse_18/5003/DataGroup/turkish/bie_uypucay/, Erişim tarihi: 19.05.2022).
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM). (<https://www.tim.org.tr/tr/raporlar-ilk-1000-ihracatci-arastirmasi-dosyalar-2019>, Erişim tarihi: 04.04.2021).
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Yillik-Sanayi-ve-Hizmet-Istatistikleri-2021-45836>, Erişim Tarihi: 09.08.2022).
- UNCTAD (2005). *World Investment Report, 2003-2005*. United Nations, New York.
- Wang, C. C., Lin, G. C. & Li, G. (2010). Industrial Clustering and Technological Innovation in China: New Evidence from The ICT Industry in Shenzhen. *Environment and Planning A*, 42(8), 1987-2010.
- Wang, C. C. & Wu, A. (2016). Geographical FDI Knowledge Spillover and Innovation of Indigenous Firms in China. *International Business Review*, 25(4), 895-906.
- Wasti, S. N. & Wasti, S. A. (2008). Trust in Buyer–Supplier Relations: The Case of The Turkish Automotive Industry. *Journal of International Business Studies*, 39, 118-131.



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

Wasti Pamuksuz, S. N., Kozan K. & Kuman Çınar, A. (2009). Ana Sanayi Firmalarının Yan Sanayiye Yaptıkları İlişkiye Has Yatırımın Öncülleri: Türk Otomotiv Sanayiinde Bir Araştırma. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 35, 315-340.

Yaprak, A. & Karademir, B. (2011). Emerging Market Multinationals' Role in Facilitating Developed Country Multinationals' Regional Expansion: A Critical Review of The Literature and Turkish MNC Examples. *Journal of World Business*, 46(4), 438-446.

Yaşar, O. (2013). Türkiye'de Otomotiv Ana ve Yan Sanayi ve Marmara Bölgesi'nde Kümelenme. *Electronic Turkish Studies*, 8(6), 779-805.

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

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



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açıklarından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

The Innovation Potential of the Turkish Automotive Industry: An Evaluation in Terms of International Investments, Geographical Clustering and Buyer-Supplier Relations

Fatih Şahin

Extended Abstract

The aim of this study is to provide information to researchers by examining international investment activities, which are thought to affect the innovation potential of the Turkish automotive industry, in terms of its geographical clustering and basic norms related to R&D and innovation activities. The automotive sector is considered to be one of the leading sectors, which is important for the growth and development of economies and where some of the world's most comprehensive capital investments are made (OSR, 2019). The automotive industry is a key factor in economic development not only in developed countries, but also in developing countries, as it includes large investments on a global scale, the added value of production is high, the development in sectors, such as iron and steel, petrochemistry, defence, glass, electricity, and electronics, is growing, and the production technologies used are at an advanced level. It is known that the sector is frequently chosen as a sample in different disciplines, such as economics, international business and management, due to these roles it can play (for example, Fitzsimmons, 2001; Rosell et al., 2014; Wasti & Wasti, 2008). Parallel to this, it is seen that many studies conducted in the context of Turkey (for example, İlhan-Nas et al., 2021; Sönmez, 2012; Wasti et al., 2009) tend to examine the automotive industry or take it as a sample.

Due to these characteristics, the automotive industry is a sector in which a large part of innovation activities are carried out on a global scale. It is noteworthy that developing countries have started to play a role in a number of activities, especially in the supply industry, in the sector in which developed country-origin multinational companies (MNCs) performing high-level R&D activities operate. This situation implies that the automotive industry has significant opportunities for developing countries at various points. In addition to its direct contributions to economic development in terms of employment and production capacity, it is thought that automotive industry investments are important for developing countries and innovative activities of these countries' organizations due to their potential contributions to innovation.

As a developing country, Turkey hosts many major automotive supplier organizations in the industry and represents an important context for the automotive industry. However, despite its role in economic development and being the subject of many academic studies, it is striking that the unique local dynamics of the automotive industry are ignored in many studies. Due to its unique institutional and structural dynamics, it is thought that the Turkish automotive industry has the potential to offer different perspectives beyond what is known (İlhan-Nas et al., 2021). With this motivation, an in-depth examination of the Turkish automotive industry from various perspectives has the potential to contribute to the relevant economics and management literature in responding to calls for being sensitive to the unique characteristics of developing country contexts. It is thought that such a study has the potential to contribute to the researchers who are based in the automotive sector in terms of recognizing the context

and taking into account the unique dynamics of the Turkish automotive sector while revealing the research problems.

It is thought that this study, which deals with the Turkish automotive industry in terms of its various determinants on the axis of innovation potential, offers a number of useful information and evaluations for researchers interested in the subject and practitioners in the sector. Considering the existence of many studies that develop models and problems with reference to the Turkish Automotive Industry, it is expected that the current study will be a source for future studies in terms of reflecting the unique features of the context.

In order to make an assessment of the innovation potential of the Turkish Automotive Industry within the framework of the basic assumptions of the study, it is important to understand the historical development of the sector and its place in the Turkish economy as a first step. The development of the sector, which historically bears the traces of late industrialization, shows parallel features with the development of the Turkish Business System (Buğra, 2017; Selekler-Gökşen, 2015). In addition, it is seen that foreign capital organizations have a decisive role in the historical development of the Turkish automotive industry. This situation, again as a result of late industrialization, also shapes the nature of the relations between foreign main industry organizations and their local suppliers.

The dominant position of foreign-based larger and sub-industrial organizations in the sector continues not only in the historical process but also today. In the sector, where inward FDI flows are quite intense, the fact that these flows are generally realized by organizations originating from developed countries also has a significant impact on the innovation potential of the sector. Thanks to their solid technological and managerial capacities and international experience, MNCs in the context can function as an external resource to other actors of the sector from which they can increase their innovative capacities. The Turkish manufacturing industry is the sector that attracts the most inward FDI activity right after the finance sector. The industry branch of the sector, which alone attracted close to a quarter of the FDI activities in Turkey between 2003-2019, is the automotive industry, which has the most foreign presence. Especially in the major automotive industry, an absolute weight of foreign capital companies is evaluated.

In the hierarchical supply chain structuring, which is one of the unique features of the sector, it is seen that foreign organizations are generally located in the upper steps where innovative activities are carried out more intensively. Local suppliers, on the other hand, are in the lower steps where innovation activities are rarely carried out. The positions of the organizations operating in the Turkish automotive supplier industry in the supply chain show that many organizations are in at least two of the OEM, TIER 1-2-3 positions. Organizations operating in the sector and holding only the OEM position represent 3% of the sector, while those holding only the TIER 1 position represent 30%. It is noteworthy that only the organizations in the TIER 2 position represent 25% of the sector, and there is no organization that is only in the TIER 3 position due to the diversity of the product groups and their work in different sectors. The remaining 40% of organizations position themselves in more than one position in the supply chain. Another remarkable point in the structuring of the supply chain is the position of domestic and foreign organizations at the said hierarchical level. While there is no foreign



Şahin, F. (2023). Türkiye Otomotiv Sanayiinin Yenilikçilik Potansiyeli: Uluslararası Yatırımlar, Coğrafi Kümelenme ve Alıcı-Tedarikçi İlişkileri Açısından Bir Değerlendirme. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1486-1510. Doi: 10.25295/fsecon.1263652

capital organization in TIER 2 and TIER 3 positions, where relations with the automotive main industry are quite limited, these organizations are usually in OEM and TIER 1 positions. In other words, only local organizations operate in TIER 2 and TIER 3 positions where relationships and connections are limited. Although this situation has restrictive effects on innovation in terms of local organizations, it is considered that the sector is promising in terms of innovation potential.

Finally, the geographical clustering feature of the sector also constitutes an important incentive factor in terms of the institutionalization of innovation by spreading among organizations and its transformation into a culture or code in transformation. The major Turkish automotive and supplier industry is concentrated in the western part of the country. It is seen that the production facilities of the main industry are generally clustered in the East Marmara region (Yaşar, 2013), and the facilities that produce trucks, tractors and military vehicles can operate in different regions, especially apart from passenger cars. 21 organizations in the sector continue their activities in 23 production facilities in 10 different cities. While there is one production facility each in Konya, Adana, İzmir, Tekirdağ, Aksaray and Eskişehir, there are 3 production facilities in Ankara, 4 production facilities in Bursa and Sakarya, and 6 production facilities in Kocaeli. It is known that major automotive industry organizations generally tend to carry out all their activities in one production facility, while Mercedes operates in two production facilities in two different cities and Ford operates in 4 different production facilities in 2 different cities. It can be said that automotive manufacturers with foreign capital are generally concentrated in East Marmara (for example, Anadolu Isuzu, Ford, Honda and Hyundai in Kocaeli, Oyak-Renault and Tofaş in Bursa, Toyota, Sakarya).

Parallel to the concentration of the larger automotive industry in the Eastern Marmara Region, it is seen that the automotive sub-industry driven by the sector is also clustered in the same region. 85% of the 460 sub-industry organizations that are members of TAYSAD operate in the Marmara region. However, while Istanbul, where only one larger industry organization operates, hosts the largest number of sub-industry organizations (135 organizations), 60% of these organizations are in the Dudullu and Tuzla Organized Industrial Zones, which are very close to the East Marmara Region. In the Eastern Marmara Region, there are 136 sub-industry organizations in Kocaeli, 95 in Bursa, 80 on the Asian side of Istanbul and 7 in Sakarya. In light of this information, it can be said that the automotive sub-industry is concentrated in the same regions as the main industry, leaving aside the special situation of the European side of Istanbul.



Research Article/Araştırma Makalesi

İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz

Climate Change Awareness and Institution Perception: An Empirical Analysis of European Countries

Erol Türker TÜMER¹, Elif KORKMAZ TÜMER², Özge ERDÖLEK KOZAL³

Öz

İklim değişikliğine uyum ve iklim değişikliği ile mücadele politikalarının tasarımında, bireylerin iklim farkındalıkları önemli bir yer tutmaktadır. Bu çalışma sosyodemografik değişkenlerle beraber bireylerin ekonomik ve siyasi kurumlara ilişkin algılarının, iklim farkındalığı üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Bu doğrultuda, Avrupa Sosyal Anketi (ESS) 10. Etap verileri kullanılarak, Avrupa Birliği üyesi 19 ülkede (20.004 kişi) iklim farkındalığı ve kurumlara ilişkin algı arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Sıralı lojistik model tahminlerinden elde edilen sonuçlar, yaşadığı ülkenin "kapsayıcı" kurumlara sahip olduğunu düşünen bireylerin iklim farkındalığının, kurumların "dışlayıcı" yapıda olduğunu düşünenlere göre daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, yüksek gelire ve sol görüşe sahip olmanın iklim farkındalığını pozitif yönde etkilediği bulunurken, cinsiyet, yaş ve eğitim düzeyi farklılıklarının iklim değişikliği farkındalığı üzerine istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi tespit edilmemiştir. Ayrıca yapılan analizler, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde yaşayan bireylerin, AB-15 ülkelerine kıyasla daha yüksek düzeyde farkındalığına sahip olduğunu ortaya koymuştur. Bu bulgular, iklim değişikliği ile mücadele etme sürecinde sosyoekonomik faktörlerin yanı sıra kurumların yapısına ilişkin algının da önemli bir rol oynadığına dikkat çekmektedir. Dolayısıyla, çalışma AB ülkelerinin iklim değişikliği ve çevre konularında daha uyumlu ve etkin politikalar izleyebilmesi için öncelikle bireysel farkındalığı artıracak kurumsal yapıları geliştirmeye yönelmeleri gerektiği sonucuna varmaktadır.

Jel Kodları: D83, N54, O17, P48, Q54

Anahtar Kelimeler: İklim Değişikliği, İklim Değişikliği Farkındalığı, Kurumlar, Avrupa Sosyal Anketi

¹ Araş. Gör. Dr. Erol Türker Tümer, Dokuz Eylül Üniversitesi, İşletme Fakültesi, İktisat Bölümü, turker.tumer@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5180-0150

² Araş. Gör. Elif Korkmaz Tümer, Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, elif.korkmaz@ege.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5182-8313

³ Araş. Gör. Dr. Özge Erdölek Kozal, Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ozge.kozal@ege.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5542-6290



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

Abstract

Climate awareness of individuals holds a critical place in the design of climate change adaptation and mitigation policies. This study examines the impact of socio-demographic variables and individuals' perceptions of economic and political institutions on climate awareness. Using the European Social Survey (ESS) 10th Round data, the relationship between climate awareness and perception of institutions is analyzed for 19 European Union member countries (20,004 people). The results obtained from ordered logistics model estimations show that the climate awareness of individuals who think that the country they are living in has "inclusive" institutions is higher than those who consider institutions as "extractive." Evidence also shows that while having a high income and supporting left-wing views positively affects climate awareness, gender, age, and education level have no statistically significant impact on awareness. In addition, the analysis revealed that individuals living in Central and Eastern European countries have higher levels of awareness compared to those in EU-15 countries. These findings imply that besides socio-economic factors, the perception regarding the structure of institutions plays an important role in the process of combating climate change. Accordingly, the study concludes that to pursue more harmonious and effective policies on climate change and environmental issues, EU countries should first develop institutional structures that will increase individual awareness.

Jel Codes: D83, N54, O17, P48, Q54

Keywords: Climate Change, Climate Change Awareness, Institutions, European Social Survey

1. Giriş

Sanayi Devrimi ve İkinci Dünya Savaşı, tüm dünyada ekonomik, politik ve sosyal alanlarda önemli dönüşümler yaratmıştır. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası kurulan yeni ekonomik düzen iktisadi büyümeye odaklanmış ve bunun bir sonucu olarak üretim ve tüketim süreçlerinin fordist dönüşümü, nüfusta, enerji ve doğal kaynak kullanımında ve karbon salınımında, “büyük hızlanmayı” beraberinde getirmiştir. Büyümenin bölüşüm ilişkileri ve çevre üzerindeki etkilerinin neredeyse hiç gündeme alınmadığı bu dönem, 1972 yılında yayımlanan “Büyümenin Sınırları” (The Limits to Growth) raporu ve beraberinde getirdiği tartışmalar ile son bulmuştur. Bu çalışma özetle, dünya nüfusunda, sanayileşmede, çevre kirliliğinde, gıda üretiminde ve doğal kaynak tüketiminde gözlemlenen artışların aynı hızla devam etmesi halinde, yüz yıl içinde gezegende büyümenin sınırlarına ulaşılacağını ortaya koymuştur (Meadows, vd., 1972: 23-24). İnsan faaliyetleri ve büyümenin sınırları arasındaki ilişkiye dair elde edilen bu çarpıcı sonuçlar, çevre kirliliği ve sürdürülebilirlik konularını uluslararası arenada en çok tartışılan gündem maddelerinden biri haline getirmiştir.

1990’lı yılları şekillendiren sürdürülebilir kalkınma yaklaşımı, ekonomik, sosyal ve ekolojik sürdürülebilirliğin iç içe geçmiş süreçler olduğuna dikkat çekerek, Milenyum Kalkınma Hedefleri ve Sürdürülebilir Kalkınma Hedefleri doğrultusunda odağını iklim değişikliği sorununa çevirmiştir. Bu kapsamda, insan etkisinin gezegensel sınırlar üzerindeki baskısının giderek arttırdığı Antroposen çağında iklim değişikliği, her alanda sürdürülebilirliğin sağlanması için çözülmesi gereken ilk sorun olarak ele alınmaya başlamıştır. Nitekim, IPCC’nin (Hükümetler Arası İklim Değişikliği Paneli) "1,5°C Küresel Isınma Özel Raporu" (IPCC, 2018), Paris Anlaşması'nın hedeflerine ulaşmak için net sıfır emisyon hedefini ortaya koyması ile süreç iklim aciliyetine dönüşmüştür. İklim aciliyeti, herhangi bir sürdürülebilir kalkınma hedefinin gerçekleştirilmesi ya da herhangi bir krizin aşılabilmesi için öncelikle iklim değişikliği probleminin çözülmesi gerektiğini ifade etmektedir (İklim Acil Durumu Bildirgesi, 2019). Dolayısı ile tüm bu süreç, ülkeleri iklim değişikliğini dikkate almaya zorlamış ve tüm dünyada iklim değişikliğiyle mücadele politikalarının hızlı bir şekilde yeniden gündeme alınmasına neden olmuştur.

İklim aciliyetine yönelik küresel mücadele ve uyum politikalarının oluşturulmasında Avrupa Birliği (AB) önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle son yıllarda, AB ülkeleri “Avrupa Yeşil Mutabakatı” ile yeni bir döngüsel ekonomi modeline geçme kararı alarak ve 2050 yılına kadar net sıfır karbon emisyon sözü vererek küresel iklim politikalarının belirlenmesine öncülük etmektedir. Ancak, AB üyesi ülkelerin tamamında iklim değişikliği ile mücadelenin aynı hızda ve düzeyde sürdürülemediği bilinmektedir (Porta & Portos, 2021). Üye ülkelerin Paris iklim anlaşmasını farklı yıllarda imzalamaları ve yürürlüğe giren anlaşmaların uygulamada gecikmesi ya da farklılık göstermesi bu duruma örnek olarak gösterilebilir.

İklim değişikliği ile ilgili harekete geçme ve politika oluşturma süreçlerinde gözlemlenen bu farklılıkların birçok nedeni bulunmaktadır. Bunların başında üye ülkelerin ekonomik ve siyasi yapılarındaki farklar gelmektedir. Her ne kadar AB ülkelerinin bu alanlarda entegrasyon ve uyum sürecinin bir sonucu olarak görece homojen bir yapıda oldukları düşünülse de ülkeler, başta gelir düzeyleri, sanayi yapıları, siyasal sistemleri gibi pek çok açıdan birbirlerinden farklılaşmaktadır (Andonova, 2019; Jörgens & Saerbeck, 2017). Bu da ülkelerin hem iklim



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

değişikliği politikaları hem de çevresel göstergeler bakımından birbirlerinden farklı performanslar sergilemelerine yol açmaktadır (Knill vd., 2012). Ülkelerin iklim değişikliği ile mücadele süreçleri makro düzeydeki bu faktörlerin yanı sıra, bireylerin düşünce, tutum ve davranışlarından oluşan mikro temelli unsurlar tarafından da etkilenmektedir. Çünkü, bireylerin iklim değişikliği ve çevre sorunları ile ilgili duyarlılıkları ülke hükümetlerinin politik gündemlerini etkilemekte, dolayısıyla oluşturulan politikaların yönünü ve etkinliğini belirlemektedir. Bu bağlamda, iklim politikalarına ilişkin ülkeler arası farklılıkları açıklarken, bireysel yaklaşımlardaki farklılıkların da göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

İklim farkındalığı, bireylerin iklim değişikliği ve beraberinde ortaya çıkan koşullara uyum sağlama süreciyle ilgili farkındalığını ifade etmektedir (The European Climate Adaptation Platform, 2022). Bu tanım göz önüne alındığında, “bireylerin iklim farkındalığını etkileyen faktörler nelerdir?” sorusunun yanıtlanması iklim değişikliği ile mücadelede başarılı olunabilmesi için kritik bir öneme sahiptir. Literatürde iklim değişikliği farkındalığının belirleyicilerini araştıran birçok çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalar, genellikle mikro düzeydeki sosyodemografik faktörlere odaklanmıştır. Öte yandan, kurumsal faktörlere ilişkin algının iklim farkındalığı üzerindeki olası etkisi ise yeterince ele alınmamıştır. Oysa, bir toplumda, bireyler arasındaki sosyal, ekonomik ve politik etkileşimleri biçimlendiren en önemli etmenlerin başında kurumlar gelmektedir. Kurumsal çerçeve, toplumsal işleyiş dair temel kuralları ve teşvik mekanizmalarını oluşturarak bireylerin hem olanak ve sınırlarını hem de seçimlerini belirlemektedir (North, 2010: 9). Dolayısıyla, bireylerin davranış ve tutumları, kurumların yapısı ve işleyişi ile yakından ilişkilidir. Bu sebeple, bireylerin içinde yaşadıkları toplumun kurumlarına ilişkin algısının, iklim değişikliği ve çevre sorunlarına ilişkin farkındalıkları üzerinde önemli bir rol oynaması beklenebilir.

Bu çalışmanın amacı, bireylerin ekonomik ve siyasi kurumlara ilişkin algılarının iklim farkındalığı üzerindeki ampirik etkisini ortaya koyarak ilgili literatüre katkı sağlamaktır. Bu doğrultuda, çalışma Avrupa Sosyal Anketi (ESS) 10. Etap verileri kullanarak, Avrupa Birliği üyesi 19 ülkede iklim farkındalığı ve kurumlara ilişkin algı arasındaki ilişkiyi sıralı lojistik model ile analiz etmektedir. Elde edilen bulgular, kurumsal kalite ile iklim algısı arasında doğrudan bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır: Kapsayıcı kurumlara sahip olduğunu düşünen bireylerin iklim farkındalığı, kurumların dışlayıcı yapıda olduğunu düşünenlere göre daha yüksek düzeydedir. Bu sonuç, AB ülkelerinin iklim değişikliği ve çevre konularında daha uyumlu ve etkin politikalar izleyebilmesi için öncelikle üye ülkeler arasındaki kurumsal farklılıkları gidermeye ve böylece bireysel farkındalığı odaklanması gerektiğini göstermektedir.

Çalışmanın kalanı şu şekilde düzenlenmiştir. İkinci bölüm konuyla ilgili literatürü özetlerken üçüncü bölüm kurumlara ilişkin teorik çerçeveyi ortaya koymaktadır. Dördüncü bölümde çalışmada kullanılan veri seti ve analiz yöntemi tanıtılmakta, takip eden bölümde de analiz sonuçları paylaşılmaktadır. Altıncı ve son bölümde ise tartışma ve politika önerileri yer almaktadır.

2. Literatür Taraması

İklim değişikliği farkındalığının birey temelli belirleyicilerine ilişkin literatür, iklim değişikliğinin temel tetikleyicilerinden olan karbon salınımının odak noktasında olduğu literatüre kıyasla oldukça yenidir. PEW Araştırma Merkezi'nin 2006 yılındaki çalışması, dünyada iklim değişikliğinin bir risk olarak algılanma düzeyinin ve bireylerin iklim değişikliği ile bağlantılı konulara ilişkin farkındalıklarının oldukça düşük düzeyde olduğunu ortaya koymuştur. Aynı çalışma, 2019 yılında tekrarlandığında ise, dünyada insanların iklim değişikliğini büyük ölçüde ciddi bir tehlike olarak gördüğünü, ancak bu farkındalık düzeyinin ya da iklim algısının hem ülke içinde hem de ülkeler arasında oldukça farklılaştığını vurgulamaktadır (Pew Research Centre 2006, 2019; Pugliese & Ray 2009).

Literatürde, iklim değişikliği algısının tanımlanmasında üç temel kavram kullanılmaktadır. Bunlar "iklim değişikliği algısı/farkındalığı", "iklim değişikliği risk algısı", "iklim değişikliği kuşkuculuğu"dur. İklim değişikliği algısı/farkındalığı, iklim değişikliği ve bununla bağlantılı konulara ve iklim değişikliğinin sonuçlarına karşı farkında olmak veya kaygı taşımak anlamında kullanılırken, risk algısı hem iklim farkındalığı yerine hem de bireylerin yaşadıkları ülkenin iklim değişikliği sebebiyle karşılaşılabilecek risklere daha açık olduğunu düşünceleri anlamında kullanılabilir (Leiserowitz, 2004). İklim değişikliği kuşkuculuğu ise, değişikliğin olup olmadığına dair kararsızlık halini, kimi zaman ise iklim değişikliğinin varlığını reddetmeyi ifade etmektedir.

İklim değişikliği kavrayışı, ekonomik, sosyal, kültürel, coğrafi ve psikolojik pek çok faktör tarafından şekillenmektedir. Poortinga vd. (2011), iklim değişikliği ile ilgili şüphecilik, özellikle politik olarak muhafazakâr ve geleneksel değerlere sahip, daha alt sosyoekonomik sınıflara ait ve daha yaşlı bireyler arasında yaygın olduğunu; kendini aşma/geliştirme konusunda açık ve çevresel değerlere sahip, daha yüksek sosyoekonomik konumdaki genç bireylerin ise iklim değişikliğinin varlığına ilişkin şüpheli olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Burada, temel demografik ve ekonomik değişkenlere ek olarak, psikolojik temelli faktörlerin de önemi vurgulanmaktadır. Kişilik özelliklerinin iklim farkındalığı üzerindeki etkilerini inceleyen bir başka çalışma da Milfont vd. (2015) gençlerin, kadınların ve daha eğitilmiş bireylerin iklim değişikliğinin varlığı konusunda şüphe duymadığını, ayrıca kişinin değerlerinin ve kişilik özelliklerinin de (deneyime açıklık, uzlaşılabilirlik, dürüstlük gibi) iklim değişikliği inancı ve kavrayışı üzerine etkili olduğunu vurgulamaktadır. Aynı çalışmada bunlara ek olarak iklim değişikliğine inanan kişilerin daha uzlaşılabilir ve yeniliğe açık olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla beraber, kişisel deneyimlerin (çeşitli hava olayları ve felaketlere maruz kalma gibi) iklim değişikliğine ilişkin risk algısı üzerinde etkili olduğu, özellikle karbon salınımının daha yüksek olduğu yerlerde insanların daha yüksek risk algısına sahip olduğu ortaya konmuştur (Zaalberg vd., 2009; Frondel vd., 2017; Luis vd., 2018; Reichl vd., 2021). Yine bu alanda yapılan en güncel çalışmalardan biri olan Baiardi & Morana'nın (2021) çalışması da Avrobarometre anketlerinden elde edilen veriler ile, Avrupa'da çevresel kaygının, kişi başına düşen gelir, sosyal güven, hava sıcakları nedeniyle oluşan sıkıntılara maruz kalma sıklığı ve aşırı hava olaylarının neden olduğu parasal kayıplarla doğrudan ilişkili olduğunu ortaya koyarak, kişisel deneyimlerin önemine dikkat çekmektedir.



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

Ampirik çalışmalarda, bireylere ilişkin demografik ve ekonomik faktörlerin iklim değişikliği farkındalığına etkileri konusunda bulgular oldukça farklılaşmaktadır. Yaş, cinsiyet, politik görüş, gelir durumu gibi değişkenler ülkeler düzeyinde farklılaşırken, eğitim ise, tüm ülkelerde ya da ülke gruplarında bireylerin iklim değişikliği farkındalığını arttıran en temel unsur olarak değerlendirilmektedir. Lee vd. (2015), 119 ülkede iklim değişikliği farkındalığını etkileyen faktörleri analiz ettiği çalışmada, eğitimin, tüm ülkeler için ortak olan tek açıklayıcı değişken olduğunu koymuştur. Bu sonuçlar bir taraftan eğitimin önemine işaret ederken, diğer taraftan da iklim değişikliği farkındalığı ve risk algısının mikro belirleyicilerinin ülkeler arasında oldukça farklılaşmasına dikkat çekmektedir (Leiserowitz, 2006; Brechin & Bhandari, 2011).

Lee vd. (2015) ile paralel olarak, Poortinga vd. (2019) da Avrupa Sosyal Anketinin Etap 8 verilerini kullanarak 22 Avrupa ülkesinde iklim değişikliği algısının birey temelli belirleyicilerini araştırdığı çalışmada, özellikle yaş ve cinsiyetin iklim değişikliği kavrayışı üzerindeki etkilerinin ülkeler arasında oldukça farklılaştığı sonucuna ulaşmıştır. Bununla beraber, sağ politik görüşe ve daha düşük gelire sahip bireylerin iklim değişikliği konusundaki kuşkuçuluklarının görece yüksek olduğu belirtilmiştir. Ayrıca, Knight (2016) da Gallup Dünya Anketi'ne dayanan çalışmada politik görüşten bağımsız olarak iklim farkındalığının gelir düzeyi ve eğitim ile pozitif ilişkili olduğunu göstermiştir. Aynı çalışmada, ülkenin iklim değişikliği kaynaklı risklere maruz kalma olasılığı ile ilgili risk algısının ise daha zengin, sağ politik görüşlü ve iklim değişikliğine daha dayanıksız ülkelerde daha yüksek olduğu bulunmuştur.

Cinsiyet de iklim değişikliği farkındalığı çalışmalarında, toplumsal cinsiyet rolleri ile ilişkilendirilerek sıklıkla kullanılan değişkenlerden biridir. Brody vd. (2012) ve Weber (2016), iklim değişikliği farkındalığı konusunda cinsiyet temelli farklara dikkat çekerek, kadınların erkeklere oranla iklim değişikliğini daha ciddi bir tehlike olarak değerlendirdiklerini ortaya koymaktadır. Ancak diğer taraftan yapılan bazı çalışmalar cinsiyetin tüm ülkeler için genel geçer bir açıklayıcı değişken olmadığını altı çizmektedir (Brechin & Bhandari, 2011; Lee vd., 2015).

Theodori & Luloff (2002) Pennsylvania'da yaptıkları bir anket çalışmada, genç, yüksek eğitilmiş, yüksek gelirli ve liberal siyasi ideolojiye sahip bireylerin, çevre konularında proaktif pozisyonları sürdürme olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Yine Calculli vd. (2021) de, İtalya'da öğrenciler ve öğrencilerin yakınlarından oluşan bir anket çalışmasından hareketle, özellikle yüksek gelir grubundaki gençlerin, temel maddi ihtiyaçlarını karşılama konusunda zorluk yaşamamaları nedeniyle, post-materyalist olarak görülebilecek özgürlük, yaşam kalitesi ve iklim değişikliği gibi konularda daha yüksek farkındalık sahibi olduklarını belirtmektedir (Fransson & Garling, 1999; Knight, 2016). Öte yandan, Franzen & Vogl (2013) yaş arttıkça çevresel sorunlara ilişkin duyarlılığın arttığını, Zaval vd. (2013) ise yaşın iklim değişikliği farkındalığının önemli bir belirleyicisi olmadığını gösteren bulgular elde etmişlerdir.

İklim değişikliği farkındalığını birey temelli değişkenler ile analiz eden çok sayıda çalışma olmasına rağmen, bireylerin davranış kalıplarını, kısıtlarını ve olanaklarını belirleyen kurumların ve kurum algısının bu konudaki etkileri çok az sayıda çalışma tarafından dikkate alınmıştır. Smith & Mayer (2018), iklim değişikliği farkındalığını etkileyen ekonomik ve ideolojik argümanlardan uzaklaşmasını, bunun yerine toplumsal güveni ve kurumları merkeze alan

araştırmalara yönelmesi gerektiğini vurgulayarak önemli bir tartışma başlatmıştır. Yazarlar, 35 ülke için 2010 yılında yapılan Geçiş Aşamasındaki Yaşam verilerinden hareketle, genel olarak kurumsal ya da sosyal güvenin, bireysel düzeyde iklim değişikliği farkındalığını arttırdığı sonucunu ortaya koymuşlardır. Fairbrother (2019) da 2016 yılında 23 Avrupa ülkesinde yapılan bir anket çalışması ile bireylerin, politikacılara, siyasi partilere ve parlamentoya olan güvenini arttıkça, iklim değişikliği farkındalığının ve bununla mücadele için oluşturulan politikalara verilen desteğin arttığını göstermiştir. Franzen & Vogl (2013) ise, Uluslararası Sosyal Araştırma Programı'nın 2010 yılı verilerini kullanarak, GSYİH veya kişi başına düşen GSYİH artışının, bireylerin çevresel tutumlarını pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmaktadır. Bununla beraber, aynı çalışmada diğer insanlara olan güven ile çevresel olaylara ilişkin kaygı arasında güçlü ve pozitif bir ilişki tespit edilirken, kurumsal güven ile çevresel farkındalık arasında anlamlı bir ilişki saptanamamıştır.

İlgili literatür detaylı bir şekilde incelendiğinde, önceki çalışmaların kurumların çalışmaların anketlerinde yer alan sorulardan yalnızca tek bir soru ile ele aldığı, kurumların yalnızca politikacılara ya da hükümete duyulan güvene odaklanarak analize dahil ettiği görülmektedir. Oysa kurumlar, hükümete duyulan güvenden, adil seçime, özgürlüklerden, hukuk sistemine ve polise güvene kadar çok daha geniş bir kapsamda ele alınabilir. Bu çalışmada da Avrupa Sosyal Anketi'nin 2023 yılında yayınlanan son anket verileri kullanılarak 19 Avrupa ülkesinde iklim değişikliği farkındalığının birey temelli belirleyicileri, kurumların iklim değişikliği farkındalığına etkileri göz önüne alınarak analiz edilmiştir. Bildiğimiz kadarı ile, literatürde Avrupa Sosyal Anketi'nin en güncel verilerini kullanarak ekonomik ve politik kurumların iklim değişikliği farkındalığına etkilerini araştıran başka bir çalışma bulunmamaktadır. Bu nedenle çalışmanın literatürde önemli bir boşluğu doldurması beklenmektedir.

3. Teorik Çerçeve: Kurumlar ve İklim Farkındalığı

Bireylerin içinde bulunduğu toplumun yapısı ve işleyişi kişilerin çevre konuları ile ilgili düşünce ve davranış biçimleri üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Toplumsal faktörler olarak da nitelendirilebilecek bu etmenler içerisinde ise kurumlar ayrı bir öneme sahiptir. Çünkü kurumlar bir toplumdaki sosyal, ekonomik ve siyasi etkileşimleri biçimlendiren en temel unsurlardır (Matthews, 1986: 904-906). North (2010: 9) kurumları insanlar tarafından oluşturulan kurallar ve kısıtlar bütünü olarak ifade etmektedir. Bu tanıma göre, kurumsal çerçeve toplumdaki teşvik yapısını oluşturmakta ve böylece bireylerin karar alma süreçlerini etkilemektedir. Dolayısıyla, farklı kurumlara sahip ülkelerde yaşayan bireyler, toplumsal sorunlara ilişkin birbirinden oldukça farklı yaklaşımlar ve davranış kalıpları geliştirebilmektedir.

Güncel literatürde, Acemoğlu & Robinson (2013) kurumları "kapsayıcı" ve "dışlayıcı (sömürücü)" olarak ikiye ayırmaktadır. Köklerini North'un kurum tanımından alan bu yaklaşım, son yıllarda ülkelerin iktisadi ve sosyal farklılıklarını/benzerliklerini anlamak için kullanılan önemli araçlardan biri olmuştur. Kapsayıcı kurumlar, tarafsız bir hukuk sistemini, ekonomik girişimleri kolaylaştıran kuralları ve çoğulcu siyasal rejimleri ifade etmekteyken, dışlayıcı kurumlar ise toplumun sadece belirli kesimlerinin çıkarlarını koruyan ekonomik, politik ve yasal sistemleri ima etmektedir (Acemoğlu & Robinson, 2013: 73-83). Bu çerçevede, kapsayıcı



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

kurumlar, toplumun geniş bir kesimi için bireysel hak ve özgürlükleri güvence altına alarak kişileri daha yaratıcı, girişimci ve üretken olmaya teşvik ederken, dışlayıcı kurumlar ise bunun tam aksine kişilerin olanaklarını sınırlayarak ve toplumsal ilişkilerde güvensizliğe yol açarak bireyleri girişimcilikten ve üretkenlikten uzaklaştırmaktadır.

Bilimsel veriler, iklim değişikliği ve diğer çevre sorunlarının önemli ölçüde insan topluluklarının eylemleri sonucu oluştuğuna işaret etmektedir (IPCC, 2014). Bu da ortaya çıkan problemlerin ele alınması ve uygun çözümlerin bulunması aşamasında toplumsal iş birliği ve güvene yoğun bir şekilde gereksinim duyulmasını beraberinde getirmektedir. Kurumsal faktörler tam da bu noktada kilit bir rol oynamaktadır; çünkü bir toplumdaki kurumların yapısı, bireyler arasındaki ekonomik, politik ve sosyal etkileşimlerin ne şekilde ne kadar maliyetle ve hangi koşullar altında gerçekleşeceğini belirlemektedir. Bireysel hakları koruyan, medya ve ifade özgürlüğünü güvence altına alan ve politik karar alma süreçlerine geniş tabanlı bir katılımı teşvik eden kurumlara sahip toplumlarda, bilgi edinme ve sosyal etkileşimin maliyeti önemli ölçüde azalacağı için bireyler kolektif sorunları algılama ve çözmede daha avantajlı olacaklardır. Dolayısıyla, bu gibi kapsayıcı kurumlara sahip toplumlarda iklim değişikliği, küresel ısınma, emisyon salınımı, temiz enerji kullanımı ve çevre kirliliği gibi konularda bireysel farkındalığın daha yüksek olması beklenir. Örneğin, özgür bir medya, şeffaf ve doğru enformasyona ulaşımı kolaylaştırarak kişisel ve toplumsal eylemlerin çevresel sonuçları hakkında bireylerin düzenli bir şekilde bilgi edinmesi sağlayabilir. Bu da kişilerin iklim ve çevre konularına ilişkin daha duyarlı ve bilinçli olmasının yolunu açmaktadır. Etkin ve adil yasal sistemler ise, kişilerin elde ettikleri bilgiler ışığında çevre konularına ilişkin hak ve talepleri ile ilgili başvurabilecekleri yasal yolları güvence altına alarak çevresel aktivizmi destekler. Bunlara ilaveten, demokratik ve çoğulcu siyasal sistemler ise, politika oluşturma süreçlerine geniş kitlelerin katılımını teşvik ederek çevresel sorunların çözümüne dair kişilerin daha yüksek bir motivasyon ve farkındalıkla hareket etmelerine olanak tanıyabilir.

Yukarıda belirtilenlerin aksine, dışlayıcı kurumlara sahip toplumlarda ise iklim değişikliği ve çevre sorunları hakkında bireysel farkındalığın görece düşük olması beklenir. Bunun iki temel sebebi vardır. İlki, dışlayıcı kurumların medya ve ifade özgürlüğünü kısıtlayarak doğru bilgiye ulaşımı zahmetli ve maliyetli hale getirmesidir. Böyle bir ortamda, kişiler çevresel sorunlarının nedenlerine ve sonuçlarına ilişkin bilgilere kolayca ulaşamayacağı için zamanla konuya ilişkin ilgilerini yitireceklerdir. Dahası, medyanın özgür olmadığı bir toplumda belirli çıkar gruplarının etkisi ile iklim ve çevre sorunlarının olduğundan daha hafif gösterilmesi, bireylerin bu konulara karşı farkındalık geliştirmesini de engelleyecektir. İkinci neden ise, dışlayıcı politik ve yasal sistemlerin çevre konularına ilişkin bireysel girişimleri caydırmasıdır. Antidemokratik siyasi yapılar ve adil olmayan yasal sistemler, toplumun genelinden ziyade politik ve ekonomik bakımdan nüfuzlu bir kesimin çıkarlarını koruyacak şekilde hareket eder. Bu da politika oluşturma, denetim ve yargılama süreçlerine dair toplumsal güveni zedeleyerek insanlarda eylemsizliğe ve ilgisizliğe neden olabilir. Uzun vadede, böyle bir kurumsal çerçeve çevre konularına dair hem toplumsal hem de bireysel farkındalığı olumsuz yönde etkileyecektir.

Özetle, kapsayıcı kurumların, iklim değişikliği ve çevre sorunlarına ilişkin farkındalığı artırması, dışlayıcı kurumların ise bu konuda negatif bir etkisi olması beklenmektedir. Ancak, burada önemli bir ayrımın altı çizilmelidir. Her ne kadar formel kurumlar belirli teşvik mekanizmalarını

oluştursalar da bireylerin tercih kümesini etkileyen esas faktör kurumsal yapıların gerçek hayatta nasıl işlediğidir. Çünkü, bireyler içinde buldukları toplumda kurumların nasıl işlediğine ve diğer insanların kurallara ne kadar uyduğuna göre tutum ve davranışlarını biçimlendirirler (Greif, 2006: 35-53). Bir başka deyişle, kişiler kurumsal teşvik ve kısıtlara uyma motivasyonlarını kurumlara ilişkin algıları çerçevesinde şekillendirirler. Bu açıdan bakıldığında, bireylerin iklim değişikliği ve çevresel sorunlara karşı yaklaşımları da ekonomik ve politik kurumların kâğıt üzerinde nasıl kurgulandığından ziyade, bu kurumların ne kadar etkin ve güvenilir olduğuna dair kişisel algılarına göre biçimlenecektir. Bu sebeple, çalışmada bireylerin iklim değişikliğine ilişkin yaklaşımları analiz edilirken kurumların yapısına ilişkin makro düzeydeki değerlendirmeler yerine birey bazında kurumların nasıl algılandıklarına odaklanılmıştır.

Bu çerçevede, çalışmanın temel hipotezleri şu şekilde oluşturulmuştur:

Hipotez 1: Ekonomik kurumların kapsayıcı olduğunu düşünen bireylerin, iklim değişikliği farkındalığı daha yüksektir.

Hipotez 2: Politik kurumların kapsayıcı olduğunu düşünen bireylerin, iklim değişikliği farkındalığı daha yüksektir.

4. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışma Avrupa Sosyal Anketi (ESS) veri setini kullanarak bireylerin politik ve ekonomik kurumları algılama biçimleri ile iklim farkındalığı arasındaki ilişkiyi analiz etmektedir. ESS projesi, yaklaşık olarak 30 ülkede uygulanan ortak bir anket çalışmasına dayanmakta ve Avrupa nüfusunun tutumları, değerleri ve davranışları hakkında birey bazında veriler üretmektedir. Elde edilen bu veriler tüm popülasyonu temsil etmekte ve dolayısıyla ülkeler arası karşılaştırmalı analizler yapmaya olanak sağlamaktadır. ESS, 2002 yılından itibaren ikişer yıl arayla araştırma raporları ve tarama sonuçları yayınlamaktadır. Bununla beraber, bu çalışmanın ana konusunu oluşturan iklim değişikliği ve çevre sorunlarına yönelik algıya dair anket soruları ilk defa ESS – 2020 veri setinde paylaşılmaya başlanmıştır.

ESS anketleri farklı dalgalarda/etaplarda farklı katılımcılara uygulanmaktadır. Anket uygulanan kişiyi zaman içerisinde farklı tarama turlarında takip etme fırsatı bulunmadığı için ESS taramaları panel veri uygulamaları için uygun görünmemektedir. Bu sebeple, çalışmada ESS–2020 verileri yatay kesit yöntemi ile analiz edilmiştir.⁴

Bu makalede kullanılan veri seti, 19 Avrupa ülkesinden 20.004 katılımcıyı kapsamaktadır.⁵ Araştırmada eksik verisi olan ve anketi tamamlamayan katılımcılar analize dahil edilmemiştir.

⁴ Bu çalışmada, 21.12.2022 tarihinde yayınlanan Avrupa Sosyal Anketi – 2020 (Etap 10) Versiyon: 2.2 kullanılmıştır.

⁵ ESS – 2020 anketinin 32 ülkeye uygulanması planlanmıştır. Fakat Covid-19 pandemisi sebebiyle bazı ülkeler yüz yüze anket uygulaması yerine çevrimiçi ya da posta yoluyla anketlerin kendi kendine doldurulması metodunu tercih etmiştir. Bu çalışmada veri toplamada uygulanan farklı metotların yaratabileceği problemlerden kaçınabilmek adına sadece yüz yüze anket uygulayan ülkeler tercih edilmiştir. Bu yöntemi kullanan ve veri setine dahil edilen 19 ülkeler şu şekildedir: Bulgaristan, İsviçre, Çekya, Estonya, Finlandiya, Fransa, Yunanistan,

Yukarıda belirtildiği üzere, çalışmanın temel amacı iklim farkındalığının kurumsal ve sosyodemografik belirleyicilerini analiz etmektir. Ancak, iklim farkındalığı gizli (latent) bir değişkendir ve bu değişkeni doğrudan ölçen bir veri bulunmamaktadır. Bu sebeple, çalışmada kişilerin iklim farkındalığını ölçebilmek adına gözlemlenebilir değişkenler kullanılarak bir farkındalık endeksi oluşturulmuştur. İklim değişikliği farkındalığını temsil edecek değişkenler, literatürde iklim değişikliği algısı/farkındalığını ölçmek üzere anketlerden elde edilen verileri kullanan diğer çalışmalardaki değişkenler incelenerek seçilmiştir.

Tablo 1, ESS-2020 veri setinde iklim farkındalığını ölçmek için kullanılan değişkenleri ve nasıl ölçeklendirildiğini göstermektedir. Değişkenler dikkatle incelendiğinde birbirlerinden farklı ölçeklerde hesaplandıkları görülmektedir. Endeks oluşturma aşamasında daha yüksek ölçek değerine sahip değişkenlerin lehine bir yanlılık olmaması adına öncelikle tüm değişkenler aynı düzeye gelecek şekilde yeniden ölçeklendirilmiştir.⁶ Daha sonra değişkenlerin ağırlıklı ortalaması alınarak oluşturulan İKLİM_FARKINDALIK endeksi kartillere göre gruplandırılmış ve analize 5 gruplu bir ordinal değişken olarak dahil edilmiştir (çok düşük, düşük, orta, yüksek, çok yüksek).

İklim farkındalığının temel açıklayıcılarından olduğu düşünülen politik ve ekonomik kurumlara yönelik algıyı ölçmek adına kullanılan değişkenler sırasıyla POLİTİK_KURUM ve EKONOMİK_KURUM olarak adlandırılmıştır. Bu değişkenler iklim farkındalığı değişkeni ile benzer bir yöntem kullanılarak oluşturulmuştur. Bireylerin politik ve ekonomik kurumların ne kadar kapsayıcı ya da dışlayıcı olduklarına dair algıları da tıpkı iklim farkındalığı gibi gizli değişkenlerdir ve doğrudan gözlemlenememektedirler. Bu sebeple, kişilerin kurumlar ile ilgili algıları ESS-2020 veri seti içerisindeki gözlemlenebilen faktörler aracılığı ile ölçülmüştür.

Tablo 1: İklim Farkındalığının Gizli Faktörleri: Değişkenler ve Ölçekleri

Değişken	Ölçek
1. İklim değişikliğini azaltmak için ne ölçüde kişisel sorumluluk hissediyorsunuz?	0 (Hiç) ile 10 (Çok) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
2. İklim değişikliği hakkında ne kadar endişeleniyorsunuz?	1 (Hiç) ile 5 (Çok) arasında değişen 5 puanlı Likert tipi ölçek
3. Çok sayıda insanın enerji kullanımını sınırladığını düşünün, iklim değişikliğini azaltma olasılığının ne kadar olduğunu düşünüyorsunuz?	1 (Hiç olası değil) ile 4 (Büyük olasılıkla) arasında değişen 4 puanlı Likert tipi ölçek
4. Çok sayıda insanın enerji kullanımını sınırlamasının ne kadar olası olduğunu düşünüyorsunuz?	1 (Hiç olası değil) ile 4 (Büyük olasılıkla) arasında değişen 4 puanlı Likert tipi ölçek
5. Yeterli sayıda ülkedeki hükümetlerin iklim değişikliğini azaltmak için harekete geçmesinin ne kadar olası olduğunu düşünüyorsunuz?	1 (Hiç olası değil) ile 4 (Büyük olasılıkla) arasında değişen 4 puanlı Likert tipi ölçek

Hırvatistan, Macaristan, İzlanda, İtalya, Litvanya, Karadağ, Güney Makedonya, Hollanda, Norveç, Portekiz, Slovenya ve Slovakya.

⁶ Örneğin, 4 puanlı X_i değişkeni, $X_y = ((X_i - 0)/4) \times 10$ formülü kullanılarak 10 puanlı X_y değişkenine dönüştürülmüştür.

Tablo 2, bireylerin politik kurum algılarını ölçmek için kullanılan değişkenlere ait detayları sunmaktadır. İklim farkındalığına ilişkin sorularda olduğu gibi burada da değişkenlerin farklı ölçeklere sahip oldukları görülmektedir. Bu sebeple, ağırlıklı ortalamalar alınmadan önce tüm değişkenler aynı düzeye gelecek şekilde yeniden ölçeklendirilmiştir. Bu değişkenler kullanılarak oluşturulan POLİTİK_KURUM endeksi kartillerine göre ayrılarak üç grupta bir ordinal değişken olarak analize dahil edilmiştir (düşük, orta, yüksek).⁷

Tablo 2: Politik Kurum Algısının Gizli Faktörleri: Değişkenler ve Ölçekleri

Değişken	Ölçek
1. Siyasi sistem insanların hükümetin yaptıklarında söz sahibi olmasına izin verir.	1 (Hiç) ile 5 (Bir hayli) arasında değişen 5 puanlı Likert tipi ölçek
2. Siyasi sistem, insanların siyaset üzerinde etkili olmasına izin verir.	1 (Hiç) ile 5 (Bir hayli) arasında değişen 5 puanlı Likert tipi ölçek
3. Ülke parlamentosuna duyulan güven	0 (Hiç) ile 10 (Tam) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
4. Politikacılara duyulan güven	0 (Hiç) ile 10 (Tam) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
5. Siyasi partilere duyulan güven	0 (Hiç) ile 10 (Tam) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
6. Ulusal hükümetten ne kadar memnunsunuz?	0 (Hiç) ile 10 (Son Derece) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
7. Ülkede demokrasinin işleyiş şeklinden ne kadar memnunsunuz?	0 (Hiç) ile 10 (Son Derece) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
8. Ülkede ulusal seçimler özgür ve adildir.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
9. Ülkede medya hükümeti eleştirmekte özgürdür.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
10. Ülkede vatandaşlar, referandumlarda doğrudan oy kullanarak siyasi konularda son sözü söyler.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
11. Ülkede iktidar partileri kötü bir iş yaptıklarında seçimlerde cezalandırılırlar.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
12. Ülkede sıradan insanların görüşleri, siyasi seçkinlerin görüşlerine üstün gelir.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
13. Ülkede halkın iradesi durdurulamaz.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
14. Ülkede hükümet, çoğunluğun düşüncesine yanıt olarak politikalarını değiştirir.	0 (Hiçbir zaman) ile 10 (Her zaman) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
15. Ülkede hükümet, çoğunluğun düşüncesinden bağımsız olarak politikalara bağlı kalır.	0 (Hiçbir zaman) ile 10 (Her zaman) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek

Tablo 3, veri setinde bireylerin ekonomik kurum algılarını ölçmek için kullanılan verilerin detaylarını göstermektedir. Politik kurum endeksine benzer şekilde, *EKONOMİK_KURUM*

⁷ Politik kurum algısı değişkeni hem belirlenen faktörlerin ağırlıklı ortalaması alınarak hem de temel bileşen analizi (PCA) kullanılarak hesaplanmıştır. Her iki yöntem de benzer sonuçlar verdiği için metin içerisinde yalnızca ağırlıklı ortalama yöntemine dayanan sonuçlar paylaşılmıştır.

endeksi de değişkenlerin ağırlıklı ortalamaları alınarak oluşturulmuştur. Sonrasında, elde edilen endeks değerleri kartillerine göre gruplandırılmış (düşük, orta, yüksek) ve analize dahil edilmiştir.

Tablo 3: Ekonomik Kurum Algısının Gizli Faktörleri: Değişkenler, Kaynak ve Ölçekleri

Değişken	Ölçek
1. Hukuk sistemine duyulan güven	0 (Hiç) ile 10 (Tam) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
2. Polise duyulan güven	(Hiç) ile 10 (Tam) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek
3. Ülkede mahkemeler herkese eşit davranır.	0 (Hiç) ile 10 (Tamamen Geçerli) arasında değişen 11 puanlı Likert tipi ölçek

Bireylerin sosyodemografik özelliklerini ölçmek için ise yaş, cinsiyet, eğitim durumu, gelir durumu ve politik görüş değişkenleri kullanılmıştır. YAŞ değişkeni yıl cinsinden ölçülmektedir. Katılımcıların yaşları 15 ile 90 arasında değişmekle birlikte yaş ortalaması 51,10 (SD=17,62) olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu değişken iklim farkındalığına etkileri bakımından yaş grupları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının tespit edilmesine olanak sağlamaktadır. CİNSİYET değişkeni ikili bir değişken olarak oluşturulmuştur ve baz grup olarak erkek kategorisi seçilmiştir. Bu değişken iklim farkındalığında cinsiyetler arası bir farklılık olup olmadığının tespit edilebilmesi açısından önem teşkil etmektedir. Analizdeki EĞİTİM değişkeni de yine bir ikili değişken olarak kurgulanmış ve eğitim düzeyi üniversite düzeyinin altındaysa 0, üniversite ya da yüksek lisans düzeyinde ise 1 değerini almaktadır. GELİR değişkeni ise bireylerin gelir düzeyini ifade etmektedir ve orta, düşük, yüksek olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır. Aynı şekilde bu 2 değişken de sırasıyla eğitim ve gelir seviyelerindeki farklılıkların iklim farkındalığı üzerindeki etkilerini kontrol etmek amacıyla analize dahil edilmiştir. Modele dahil edilen bir diğer kontrol değişkeni olan POLİTİK_GÖRÜŞ ise bireylerin siyasi eğilimlerini temsil etmektedir ve sol görüşlü, merkez, sağ görüşlü olmak üzere üç gruba ayrılmaktadır. Son olarak, Avrupa'daki çeşitli ülke gruplarının etkisini ölçmek adına ORTA VE DOĞU AVRUPA kukla değişkeni oluşturulmuştur. Bu değişken, bireylerin ikamet ettikleri ülke eğer bir Orta ve Doğu Avrupa ülkesi ise 1 değerini, değil ise 0 değerini almaktadır.⁸

Çalışmanın bağımlı değişkeni olan İKLİM_FARKINDALIK endeksi beş kategoriden oluşan bir ordinal değişkendir. Bağımsız değişkenler ile ordinal bağımlı değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz etmek için sıralı lojistik model ya da sıralı probit model tercih edilmektedir. Bağımlı değişkeni ordinal olan modeller için sıralı lojistik model aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$P(Y_i > j) = g(X\beta) = \frac{\exp(a_j + x_i\beta)}{1 + \{\exp(a_j + x_i\beta)\}}, \quad j = 1, 2, \dots, M - 1$$

Bu modelde M , ordinal değişkenin kategori sayısını göstermektedir. Denklemden de anlaşılacağı üzere sıralı lojistik modelde her bir j değeri için β değerinin sabit kaldığı kabul

⁸ Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Slovenya, Estonya, Litvanya, Letonya, Bulgaristan, Romanya, Slovakya'dan oluşmaktadır.

edilmektedir. Bu durum paralel eğriler varsayımı olarak da adlandırılmaktadır ve ordinal lojistik regresyonun güvenilir sonuçlar sağlaması için bu varsayımın geçerli olması gerekmektedir. Bu varsayımın ihlal edildiği durumlarda bağımlı değişken Y 'nin $1, \dots, M$ değerlerinin her biri için alacağı olasılık aşağıdaki gibi olacaktır:

$$P(Y_i = 1) = 1 - g(X_i\beta_1)$$

$$P(Y_i = j) = g(X_i\beta_{j-1}) - g(X_i\beta_j), \quad j = 2, \dots, M - 1$$

$$P(Y_i = M) = g(X_i\beta_{M-1})$$

Bu durumda, β değerleri bağımlı değişkenin her bir kategorisi için ayrı katsayıları tahmin eden çoklu lojistik regresyon ya da genelleştirilmiş lojistik regresyon modellerinin kullanılması önerilmektedir (Williams, 2006). Bu sebeple, çalışmada sıralı lojistik model tahmin edildikten sonra paralel eğriler varsayımı test edilmiş ve bulgular genelleştirilmiş lojistik model sonuçları ile karşılaştırılmıştır⁹. Paralel eğriler varsayımı geçerli olmamasına rağmen iki modelin sonuçları arasında istatistiksel anlamlılık ve değişkenlerin işaretleri açısından bir farklılık gözlenmemiştir. Yalnızca değişkenlerin katsayı değerlerinde ufak varyasyonlar tespit edilmiştir. Dolayısıyla, araştırmada sonuçların tek bir model üzerinden yorumlanmasına olanak tanınması sebebiyle sadece sıralı lojistik modelin sonuçları paylaşılmıştır.¹⁰

Sıralı lojistik modelde açıklayıcı değişkenlerin iklim farkındalığı ile olan doğrudan ilişkisinin yorumlanabilmesi için marjinal etkilerin hesaplanması gerekmektedir. Marjinal etkiler bağımsız değişkende gerçekleşen bir birimlik artışın bağımlı değişkenin gerçekleşme olasılığı üzerindeki etkisini göstermektedir. Dolayısıyla, ekonomik ve politik kurumların iklim farkındalığı üzerindeki doğrudan etkilerinin tespit edilebilmesi için regresyon katsayıları tahminlendikten sonra marjinal etkiler hesaplanmış ve ilgili grafikler paylaşılmıştır.

5. Bulgular

Bu bölüm, iklim farkındalığının belirleyicilerini analiz etmek için kullanılan sıralı lojistik modele ait sonuçları sunmaktadır. Tablo 4'te sunulan sonuçlarda, katsayılar odds oranı değerlerinin doğal logaritmasını göstermektedir. Tabloda, (1) numaralı sütun politik kurumlar ile iklim farkındalığı arasındaki ikili ilişkiyi, sütun (2) ise ekonomik kurumlar ile iklim farkındalığı arasındaki ikili ilişkiyi gösteren baz modellere ait sonuçları yansıtmaktadır.

Sosyodemografik Değişkenler

Hem politik kurumlara hem de ekonomik kurumlara ait analiz sonuçlarına göre, cinsiyet, yaş ve eğitimin iklim farkındalığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi bulunamamıştır. Diğer taraftan gelir, politik görüş ve Orta ve Doğu Avrupa ülkesinde yaşama değişkenlerinin iklim farkındalığı ile yakından ilişkili olduğu görülmektedir.

⁹ Analizler Stata 14.2'de ologit ve gologit2 tahmincileri kullanılarak yapılmıştır.

¹⁰ Yazarlar talep edildiği takdirde genelleştirilmiş lojistik regresyon sonuçlarını paylaşacaklardır.

Literatürde kadınların iklim farkındalığının daha yüksek olduğunu vurgulayan çalışmalar bulunmaktadır (Brody vd., 2012; Milfont vd., 2015; Weber, 2016). Diğer taraftan, çok sayıda ülkeyi içeren örneklemelerde tüm ülkeler için cinsiyetin genel geçer bir etkisinin olmayacağını vurgulayan çalışmalar da mevcuttur (Brechtin & Bhandari, 2011; Lee vd., 2015). Bu çalışmada da cinsiyet farklılıklarının iklim değişikliği farkındalıkları arasındaki varyasyonları açıklamak için genel-geçer bir değişken olarak kabul edilemeyeceği sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde yaş ve iklim farkındalığı arasındaki ilişki konusundaki bulgular da farklılaşmaktadır. Milfont vd. (2015), gençlerin iklim konusunda daha proaktif olduğunu vurgularken, Franzen & Vogl (2013) yaş arttıkça çevresel duyarlılığın arttığını altını çizmektedir. Bu çalışmada ise, Zaval vd. (2013), Lee vd. (2015) ve Poortinga vd.nin (2019) çalışmaları ile paralel olarak, yaş farklılıklarının iklim değişikliği farkındalığının önemli bir belirleyicisi olmadığını gösteren sonuçlar elde edilmiştir.

Eğitim, bundan önceki birçok çalışmada iklim farkındalığını arttıran önemli bir etken olarak ele alınmıştır. Ancak burada elde edilen sonuçlar, eğitim seviyesi farklılıkları ve iklim değişikliği farkındalığı arasında anlamlı bir ilişki olmadığına işaret etmektedir. Bu sonucun nedenlerini anlamak adına, örneklemde yer alan bireylerin eğitim durumları ayrıntılı olarak incelenmiştir. 20.004 bireyden oluşan örneklemde, düşük eğitime sahip bireylerin (ilk ve orta okul) toplam örneklemdeki payının %30 olduğu, örneklemde yüzde %70'inin ise lise ve daha yüksek eğitime sahip bireylerden oluştuğu görülmektedir. Dolayısıyla eğitim grupları arasında anlamlı bir farklılığın yakalanamaması örneklemin genel eğitim seviyesinin yüksekliği ile açıklanabilir.

İklim farkındalığını belirleyen faktörler arasında gelir, politik görüş ve Orta ve Doğu Avrupa ülkesinde yaşama değişkenleri ise istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Gelir arttıkça, insanların daha yüksek bir iklim farkındalığına sahip olmaları, temel maddi ihtiyaçlarını karşılayabilen insanların post-materyalist bir anlayış olarak tanımlanabilecek iklim farkındalığı gibi konularda daha duyarlı olmaları beklenen bir durumdur. Literatürde de çoğu çalışmada daha üst gelir gruplarında yer alan bireylerin, daha alt gelir gruplarındakilere kıyasla iklim farkındalığına sahip olma olasılığının yüksek olduğu ortaya konulmuştur (Theodori & Luloff, 2002; Knight, 2016; Poortinga vd., 2019; Baiardi & Morana, 2021). Burada da literatürdeki çalışmalarla uyumlu olarak, görece yüksek gelirli bireylerin, en alt gelir grubundaki bireylere göre iklim farkındalığı sahibi olma olasılıklarının daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Önceki araştırmalarda, politik görüş olarak sağ ya da muhafazakâr eğilimli görüşlere sahip olan bireylerin, sol duruşlu bireylere kıyasla daha yüksek iklim değişikliği kuşkuculuğuna sahip oldukları konusunda neredeyse bir uzlaşma vardır. Bu çalışmada elde edilen bulgular da Poortinga vd.nin (2011, 2019) Avrupa örneğini ele aldığı çalışmaları ile paralel olarak, sol politik görüşe sahip bireylerin iklim değişikliğinin farkında olma olasılıklarının sağ görüşe sahip bireylere kıyasla daha yüksek olduğunu ortaya koymuştur.

Son olarak, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Avrupa Birliğine beşinci büyük genişleme ile katılmış; Merkez Avrupa ülkelerini oluşturan AB15'e göre daha heterojen bir sosyoekonomik yapıya sahip ülkelerdir. Dolayısıyla, bu ülkelerde yaşayan bireylerin Merkez Avrupa ülkelerinde yaşayan bireylerle aralarında iklim farkındalığına sahip olma bakımından bir fark olabileceği düşünülmüştür. Her ne kadar AB15 ülkelerinin sanayileşmiş ve görece yüksek gelirli ülkeler olduğu için daha yüksek iklim farkındalığına sahip olabilecekleri beklense de, iklim



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscaoconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

değişikliğinin olumsuz etkilerine (örneğin, aşırı hava olayları, felaketler ve bu felaketlerin getirdiği maddi kayıplar vb.) daha çok maruz kalma riski taşıyan görece dayanıksız/dirençsiz ülkelerde, bireyler daha yüksek iklim değişikliği farkındalığına sahip olabilirler (Zaalberg vd., 2009; Frondel vd., 2017; Luis vd., 2018, Reichl vd., 2021; Baiardi & Morana, 2021). Bu çalışmada da Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde yaşayan bireylerin, AB15 ülkelerinde yaşayan bireylere göre daha yüksek iklim farkındalığına sahip oldukları görülmüştür. Bunun “maruz kalma etkisi” ile açıklanması dışında, Avrupa Sosyal Anketi’nde yüz yüze görüşmeler ile verisi toplanmamış olan Avusturya, Almanya, İsveç ve İspanya’nın örneklemin dışında kalmasıyla da ilişkili olabileceği düşünülebilir. Bu sebeple hem ekonomik kurumlar hem de politik kurumların tahminlendiği modellerde “Orta ve Doğu Avrupa” değişkeninin marjinal etkileri analiz edilmiştir. Buna göre, politik kurumların bağımsız değişken olarak yer aldığı (5) numaralı model için, AB15’te yaşayan bireylerin en yüksek iklim farkındalığı seviyesine sahip olma olasılıkları %16 bulunurken, Orta ve Doğu Avrupa’da yaşayan bireyler için bu olasılık %17’dir. Ekonomik kurumların yer aldığı (6) numaralı model üzerinden hesaplanan marjinal etkiler incelendiğinde, AB15’te yaşayan bireylerin en yüksek iklim farkındalığı seviyesine sahip olma olasılıkları %16 bulunurken, Orta ve Doğu Avrupa’da yaşayan bireyler için bu olasılık %18’dir. Bu sonuçlar ışığında, ülkeler arası olasılık farklarının çok yüksek olmadığına altı çizilmelidir.

Kurum Algısı Değişkenleri

Sütun 1 ve 2’de sunulan baz modellerde, yaşadıkları ülkede ekonomik ve politik kurumların kapsayıcı olduğunu düşünen bireylerin iklim farkındalıklarının, dışlayıcı kurumlara sahip olduklarını düşünen bireylere oranla daha yüksek olduğu görülmektedir. (3) ve (4) numaralı sütunlarda ise politik ve ekonomik kurum algısı değişkenlerinin yanı sıra sosyodemografik kontrol değişkenlerini de içeren genişletilmiş modellerin sonuçları sunulmaktadır. Kurum algısını ölçen POLİTİK_KURUM ve EKONOMİK_KURUM değişkenleri bu modellerde de %1 düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Dolayısıyla analizler yaşadıkları ülkedeki kurumları “kapsayıcı” olarak algılayan bireylerin iklim farkındalığına sahip olma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Bu sonuç hem beklentiler ile hem de literatürdeki diğer çalışmaların bulguları ile uyumludur. Örneğin, Smith & Mayer (2018) ile Fairbrother (2019) yaptıkları çalışmalarda kurumlara olan güvenin ve kapsayıcı kurum algısının iklim farkındalığını ve çevresel proaktif eylemleri arttırdığını ortaya koymuşlardır.

Tablo 1: Sıralı Lojistik Regresyon Analizi Sonuçları

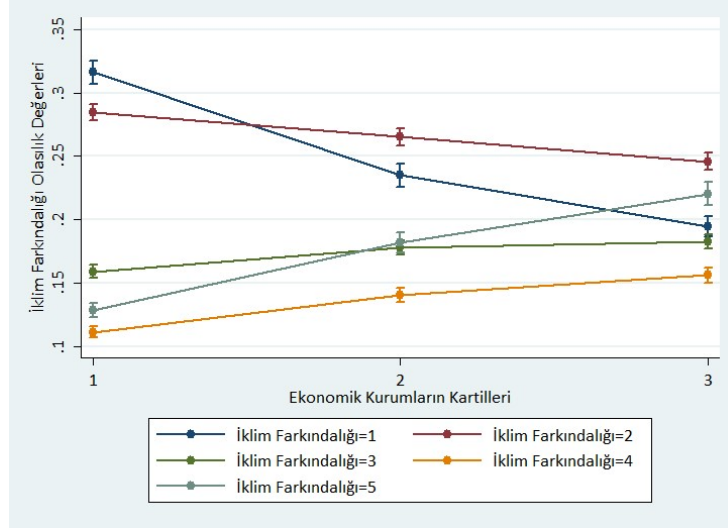
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Demografik ve Sosyodemografik Değişkenler						
Yaş			.001 (.0007)	.001 (.0007)	.001 (.0007)	.001 (.0007)
Cinsiyet (Baz: Erkek)						
Kadın			.011 (.0253)	.016 (.0252)	.020 (.0253)	.027 (.0253)
Eğitim (Orta öğretim-Lise)						
Üniversite-Yüksek Lisans			.018 (.028)	.016 (.0279)	.017 (.0281)	.016 (.0281)
Gelir						
Orta Gelirli			.176*** (.0299)	.177*** (.0299)	.157*** (.0301)	.148*** (.0301)
Yüksek Gelirli			.208*** (.0319)	.214*** (.032)	.174*** (.0323)	.157*** (.0324)
Politik Görüş (Baz: Sağ)						
Merkez			.145*** (.0301)	.078*** (.0299)	.143*** (.0302)	.101*** (.0301)
Sol			.363*** (.0363)	.303*** (.0362)	.356*** (.0364)	.306*** (.0363)
Orta ve Doğu Avrupa (Baz: AB15)			.058** (.0266)	.108*** (.0264)	.170** (.0789)	.399*** (.0775)
Kurum Algısı Değişkenleri						
Politik Kurum (Baz: Dışlayıcı)						
Kısmi Kapsayıcı	.588*** (.0294)		.580*** (.0298)		.430*** (.0336)	
Kapsayıcı	.986*** (.033)		.997*** (.0339)		.784*** (.0418)	
Ekonomik Kurum (Baz: Dışlayıcı)						
Kısmi Kapsayıcı		.420*** (.0302)		.408*** (.0305)		.219*** (.0328)
Kapsayıcı		.668*** (.0309)		.648*** (.0316)		.359*** (.0362)
Gözlem	20.004	20.004	20.004	20.004	20.004	20.004
Pseudo R ²	.0153	.008	.0176	.0102	.0202	.0161
Ülke Sabit Etkileri	Yok	Yok	Yok	Yok	Var	Var

Standart hatalar parantez içindedir. *** $p < .01$, ** $p < .05$, * $p < .1$

Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

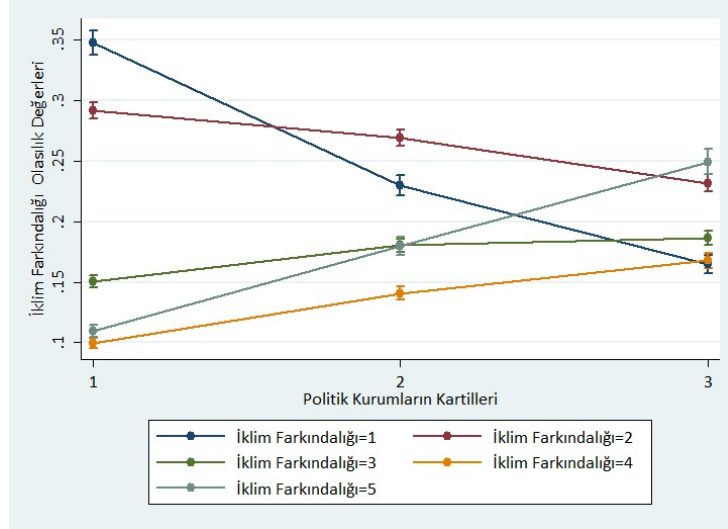
Kurumların iklim farkındalığı ile olan doğrudan ilişkisinin yorumlanabilmesi için yukarıdaki analizlere ek olarak marjinal etkiler de hesaplanmıştır. Şekil 1 ve 2, sırasıyla ekonomik ve politik kurumlara ilişkin algının iklim değişikliği farkındalığı üzerindeki marjinal etkilerini göstermektedir. Grafiklerde, x-ekseni kurumların algısına ilişkin kategorileri, y-ekseni ise iklim farkındalığına sahip olma olasılık değerlerini temsil etmektedir. Yatay ekseninde kurumlara ait kategoriler dışlayıcıdan (1) kapsayıcıya (3) doğru sıralanmıştır.

Şekil 1: İklim Farkındalığı-Ekonomik Kurum Algısı Marjinal Etkiler



Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 2: İklim Farkındalığı-Politik Kurum Algısı Marjinal Etkiler



Kaynak: Yazarlar tarafından oluşturulmuştur.

Şekil 1, ekonomik kurumların daha kapsayıcı olduğunu düşünen bireylerin, aynı zamanda iklim farkındalıklarının da daha yüksek olduğunu göstermektedir. Örneğin, kurumların kapsayıcı olduğunu düşünen bireylerin en yüksek düzeyde iklim farkındalığına sahip olma olasılığı %22 iken, kurumların dışlayıcı olduğunu düşünen bireyler de bu oran yalnızca %13'tür. Diğer taraftan, kurumların dışlayıcı yapıda olduğuna inanan bireylerin iklim farkındalıklarının en düşük düzeyde olma olasılığı (%32) diğer bütün kategorilerden daha yüksektir.

Politik kurumlara ilişkin marjinal etkiler incelendiğinde de benzer bir ilişki görülmektedir. Şekil 2'deki sonuçlar yaşadıkları ülkenin kapsayıcı politik kurumlara sahip olduğunu düşünen bireylerin iklim değişikliği farkındalıklarının da görece yüksek düzeyde olduğuna işaret etmektedir. Örneğin, politik kurumların kapsayıcı olduğunu düşünen bireylerin, en yüksek

seviyede iklim farkındalığına sahip olma olasılığı %25 iken, bu kurumların dışlayıcı yapıda olduğunu düşünen kişilerde bu oran %10'a düşmektedir. İklim farkındalığının en düşük olduğu grup incelendiğinde ise, kurumların dışlayıcı yapıda olduğunu düşünen bireylerin bu grupta olma olasılığının (%35) kurumların kapsayıcı olduğunu düşünen bireylere (%16) oranla yaklaşık olarak iki kat daha fazla olduğu görülmektedir. Bu da iklim farkındalığının tıpkı ekonomik kurumlardakine benzer şekilde politik kurumların kalitesi ile birlikte arttığına işaret etmektedir.

Özetle, bu bölümdeki analiz sonuçları sosyodemografik faktörlerin yanı sıra kurumlara ilişkin algının da bireylerin iklim farkındalığı üzerinde önemli etkileri olduğunu ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular, kurumları kapsayıcı olarak değerlendiren bireylerin yüksek seviyede iklim farkındalığına sahip olmaya daha yatkın olduklarını göstermektedir. Bu sonuçlar, çalışmada bireylerin kurumlara ilişkin algıları ile iklim farkındalıkları arasındaki ilişkiye dair öne sürülen hipotezleri doğrulamaktadır.

6. Tartışma

Bu çalışma, Avrupa Sosyal Anketi, 10. Etap verilerini kullanarak 19 Avrupa ülkesinde sosyodemografik ve kurumsal faktörlerin iklim değişikliği farkındalığını nasıl etkilediğini analiz etmektedir. Ampirik sonuçlar, yüksek gelir düzeyine sahip, politik açıdan sol görüşlü ve Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde yaşayan bireylerin iklim farkındalığının daha yüksek olduğu göstermektedir. Diğer taraftan cinsiyet, yaş ve eğitim düzeyinin iklim değişikliği farkındalığı üzerinde anlamlı bir etkisi olmadığı tespit edilmiştir. Yaş ve cinsiyet değişkenleri için elde edilen bu sonuçlar literatürle büyük ölçüde örtüşmektedir. Ancak, literatürde eğitim seviyesinin çevre ve iklim farkındalığı üzerindeki anlamlı ve pozitif etkisine dair ortak bir görüş bulunmakla birlikte bu çalışmada böyle bir etki saptanamamıştır. Bu sonucun elde edilmesinde örneklemdeki bireylerin eğitim seviyelerinin dağılımının etkili olduğu düşünülmektedir. 19 AB ülkesinden 20.004 katılımcının bulunduğu bir örneklem ile yapılan analizlerde katılımcıların %70'i lise ve üzerinde eğitim seviyesine sahipken sadece %30'u düşük eğitim düzeyine sahip bireylerden oluşmaktadır. Dolayısıyla, örneklem çoğunluğunun eğitilmiş bireylerden oluştuğu düşünülürse eğitim düzeyleri arasındaki farkın iklim farkındalığına etkilerinin saptanamaması makul görünmektedir.

Literatürde, kurum algısı ve iklim değişikliği farkındalığı arasındaki ilişkinin sınırlı sayıda çalışma tarafından dar bir çerçevede ele alındığı görülmektedir. Bu çalışma, iklim politikası analizini bireyler düzeyine indirgemesi ve kurum algısının bireylerin tutum ve farkındalıklarını açıklamadaki rolünü ampirik olarak göstermesi bakımından literatüre önemli bir katkı yapmaktadır. Yapılan analizler, bireylerin kurum algıları ile iklim farkındalığı arasında doğrudan bir ilişki olduğuna işaret etmektedir. Sonuçlar, kapsayıcı ekonomik ve politik kurumlara sahip olduğunu düşünen bireylerin iklim algısının, bu kurumların dışlayıcı yapıda olduğunu düşünen bireylere oranla daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Genel olarak değerlendirildiğinde, bu bulgular iklim değişikliği ile mücadele etme sürecinde kurumların ve kurumlara ilişkin algının önemli bir rol oynadığına dikkat çekmektedir.



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

Çalışmada elde edilen sonuçlar AB'nin gelecekte iklim değişikliği politikalarına nasıl yön vermesi gerektiğine dair çeşitli ipuçları sunmaktadır. Örneğin, ampirik kanıtlar iklim aciliyeti kapsamında yürütülen süreçte Avrupa'nın kurumsal kapasite ve kalite arttırımına önem vermesi gerektiğini altını çizmektedir. Daha açık bir şekilde ifade etmek gerekirse, bulgular AB ülkelerinin iklim değişikliğine uyum ve iklim değişikliği ile mücadele kapsamında yeni yol haritalarını oluştururken önceliği politik ve ekonomik kurumlara olan güvenin inşa edilmesine vermesi gerektiğine işaret etmektedir. Çünkü, kişilerin davranış ve tutumlarını şekillendirmede önemli rolü olan kurumsal yapılar, iklim değişikliği ile mücadelenin ve bunun beraberinde getirdiği toplumsal dönüşümün ne kadar başarılı olabileceğinin en temel belirleyicileri olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla hem ülke hükümetlerinin hem de uluslararası kuruluşların politika oluşturma aşamasında sadece iklim değişikliği ve çevre sorunlarına ilişkin dar kapsamlı çözümlere odaklanmak yerine bu çözümlerin etkinliğini arttırabilecek kurumsal iyileştirmeleri de göz önünde bulundurmaları gerekmektedir.

Bu çalışma da ortaya konan sonuçlar bazı kısıtlar kapsamında değerlendirilmelidir. Bu kısıtlardan ilki, Avusturya, Almanya, İsveç ve İspanya'nın anketi yüz yüze değil, bireysel yanıtlama yolu ile cevaplamaları nedeniyle örneklem dışında kalmalarıdır. Anketin tekrarlanacağı bir sonraki turda tüm ülkeler yüz yüze anket yöntemine döndüğünde veri toplama yöntemlerindeki farklılıklar sebebiyle oluşan yanlılık ortadan kalkacak, daha kapsamlı bir örneklem ile çalışma imkanı doğacaktır. Veri setinin genişletilmesi eğitim düzeyi gibi mevcut örneklemde etkisi saptanamayan değişkenlerin iklim farkındalığı ile ilişkilerinin yeniden ele alınabilmesi açısından da önemli bir ilerleme sağlayacaktır. Bu nedenle, ilerleyen çalışmalarda genişletilmiş bir örneklem ile bireylerin sosyodemografik özelliklerinin ve kurum algılarının iklim farkındalığına etkisi tekrar ele alınmalıdır. Ayrıca, bu çalışmada mevcut çalışmalardan hareketle yalnızca iklim değişikliğine ilişkin algı ve iklim farkındalığı ölçen sorular dikkate alınmıştır. Fakat farkındalığın davranışa dönüşüp dönüşmediği (proaktif çevresel tutum) ve dönüştüyse bu sürece kurumların etkisinin nasıl olacağına dair bir araştırma yapılmamıştır. İlerleyen dönemlerde yapılacak çalışmaların bu ilişkiyi analiz etmesi literatüre önemli bir katkı sağlayacaktır.

Kaynakça

- Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2013). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. London: Profile Books.
- Baiardi, D. & Morana, C. (2021). Climate Change Awareness: Empirical Evidence for The European Union. *Energy Economics*, 96, 105163. doi: 10.1016/j.eneco.2021.105163
- Brechin, S. R. & Bhandari, M. (2011). Perceptions of Climate Change Worldwide. *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change*, 2(6), 871-885. doi: 10.1002/wcc.146
- Calculli, C., D'Uggento, A. M., Labarile, A. & Ribocco, N. (2021). Evaluating People's Awareness About Climate Changes and Environmental Issues: A Case Study. *Journal of Cleaner Production*, 324, 129244. doi: 10.1016/j.jclepro.2021.129244
- Fairbrother, M., Johansson Sevä, I. & Kulin, J. (2019). Political Trust and The Relationship



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

-
- Between Climate Change Beliefs and Support for Fossil Fuel Taxes: Evidence from a Survey of 23 European Countries. *Global Environmental Change*, 59, 102003. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2019.102003
- Franzen, A. & Vogl, D. (2013). Two Decades of Measuring Environmental Attitudes: A Comparative Analysis of 33 Countries. *Global Environmental Change*, 23(5), 1001-1008. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2013.03.009
- Fronzel, M., Simora, M. & Sommer, S. (2017). Risk Perception of Climate Change: Empirical Evidence for Germany. *Ecological Economics*, 137, 173-183. doi: 10.1016/j.ecolecon.2017.02.019
- Greif, A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. New York: Cambridge University Press.
- IPCC. (2014). *Climate Change 2014: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change* [Core Writing Team, R. K. Pachauri & L. A. Meyer (Ed.)]. IPCC, Geneva, Switzerland, 151.
- IPCC. (2018). "Summary for Policymakers" Global Warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty. Masson-Delmotte, V., P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, and T. Waterfield (Ed.). Cambridge University Press, Cambridge, UK and New York, NY, USA, 3-24, doi:10.1017/9781009157940.001.
- Knight, K. W. (2016). Public Awareness and Perception of Climate Change: A Quantitative Cross-National Study. *Environmental Sociology*, 2(1), 101-113. doi: 10.1080/23251042.2015.1128055
- Lee, T. M., Markowitz, E. M., Howe, P. D., Ko, C.-Y. & Leiserowitz, A. A. (2015). Predictors Of Public Climate Change Awareness and Risk Perception Around the World. *Nature Climate Change*, 5(11), 1014-1020. doi: 10.1038/nclimate2728
- Leiserowitz, A. A. (2004). Day After Tomorrow: Study of Climate Change Risk Perception. *Environment: Science and Policy for Sustainable Development*, 46(9), 22-39. doi: 10.1080/00139150409603663
- Luís, S., Vauclair, C.-M. & Lima, M. L. (2018). Raising Awareness of Climate Change Causes? Cross-National Evidence for The Normalization of Societal Risk Perception of Climate Change. *Environmental Science & Policy*, 80, 74-81. doi: 10.1016/j.envsci.2017.11.015
- Matthews, R. C. O. (1986). The Economics of Institutions and the Sources of Growth. *The Economic Journal*, 96(384), 903-918. doi:10.2307/2233164
- Meadows, D. H., Meadows, D. H., Randers, J. & Behrens III, W. W. (1972). The Limits to Growth:



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

A Report to The Club of Rome. *Google Scholar*, 91, 2.

North, D. C. (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*. G. Ç. Güven (Çev.). İstanbul: Sabancı Üniversitesi Yayınları.

Porta, D. & Portos, M. (2021). Rich Kids of Europe? Social Basis and Strategic Choices in The Climate Activism of Fridays for Future. *Rivista Italiana Di Scienza Politica*. <https://doi.org/10.1017/ipo.2021.54>

Poortinga, W., Spence, A., Whitmarsh, L., Capstick, S. & Pidgeon, N. F. (2011). Uncertain Climate: An Investigation into Public Scepticism About Anthropogenic Climate Change. *Global Environmental Change*, 21(3), 1015-1024. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2011.03.001

Poortinga, W., Whitmarsh, L., Steg, L., Böhm, G. & Fisher, S. (2019). Climate Change Perceptions and Their Individual-Level Determinants: A Cross-European Analysis. *Global Environmental Change*, 55, 25-35. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2019.01.007

Smith, E. K. & Mayer, A. (2018). A Social Trap for The Climate? Collective Action, Trust and Climate Change Risk Perception in 35 Countries. *Global Environmental Change*, 49, 140-153. doi: 10.1016/j.gloenvcha.2018.02.014

Venghaus, S., Henseleit, M. & Belka, M. (2022). The Impact of Climate Change Awareness on Behavioral Changes in Germany: Changing Minds or Changing Behavior?. *Energy, Sustainability and Society*, 12(1), 8. doi: 10.1186/s13705-022-00334-8

Weber, E. U. (2016). What Shapes Perceptions of Climate Change? New Research Since 2010. *WIREs Climate Change*, 7(1), 125-134. doi: 10.1002/wcc.377

Williams, R. (2006). Generalized Ordered Logit/Partial Proportional Odds Models for Ordinal Dependent Variables. *The Stata Journal*, 6(1), 58-82.

Zaalberg, R., Midden, C., Meijnders, A. & McCalley, T. (2009). Prevention, Adaptation, and Threat Denial: Flooding Experiences in the Netherlands. *Risk Analysis*, 29(12), 1759-1778. doi: 10.1111/j.1539-6924.2009.01316.x



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

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 Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

Giriş: 1. Yazar, 2. Yazar, 3. Yazar

Literatür: 3. Yazar

Teorik Çerçeve: 1. Yazar

Veri Seti ve Metodoloji: 2. Yazar

Bulgular: 1. Yazar, 2. Yazar, 3. Yazar

Sonuç: 1. Yazar, 2. Yazar, 3. Yazar

1. yazarın katkı oranı: %34. 2. yazarın katkı oranı: %33. 3. Yazarın katkı oranı: %33.

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: 1st Author, 2nd Author, 3rd Author

Literature: 3rd Author

Theoretical Background: 1st Author

Data and Methodology: 2nd Author

Empirical Findings: 1st Author, 2nd Author, 3rd Author

Conclusion: 1st Author, 2nd Author, 3rd Author

1st author's contribution rate: 34%. 2nd author's contribution rate: 33%, 3rd author's contribution rate: 33%.



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

Climate Change Awareness and Institution Perception: An Empirical Analysis of European Countries

Elif Korkmaz Tümer, Erol Türker Tümer, Özge Erdölek Kozal

Extended Abstract

The "Limits to Growth" report, published in 1972, asserted that if the increase in world population, industrialization, environmental pollution, food production, and natural resource consumption continued at the same pace, the limits of the planet would be reached within a century (Meadows et al., 1972: 23-24). This striking result on the relationship between human activities and the limits of natural resources has made environmental pollution and sustainability one of the most widely debated issues on the international agenda. For that reason, since the 1990s, it has been observed that the focus of international debates has shifted towards climate change, as it is not a far-away threat, but the effects are being felt all around the world. As the human impact on the planet has steadily increased over time, climate change has begun to be considered the first problem to be solved to achieve sustainability in all areas.

During the era of "climate emergency," the European Union (EU) has played a leading role in creating global climate change mitigation and adaptation policies. However, despite the progress achieved at the EU level, individual climate performances continue to vary considerably across member states (Porta & Portos, 2021). One reason for these ongoing variations is that economic and political structures, e.g., production technology, energy composition, or political system, still differ across member states, despite the ongoing harmonization process in the EU. In addition to these macro-level factors, countries' efforts to combat climate change are also influenced by micro-level factors, such as awareness, attitudes, and behaviors of individuals, because individuals' sensitivity to climate change and environmental issues can shape the political agendas of the governments and thus affect the direction and effectiveness of the policies. In this context, in attempting to examine differences in countries' climate change performances and policy-making processes, one should also take into account individuals' awareness of climate change to provide a deeper understanding.

In the literature, studies examining the determinants of climate change awareness focus particularly on socio-demographic factors and thus disregard the possible impact of institutional factors on the perception of climate change awareness. However, it is known that institutions have been playing an essential role in shaping social, economic, and political interactions among individuals. The institutional framework defines the rules of the game and sets the incentive mechanisms, thus determining individuals' opportunities, limitations, and choices (North, 2010: 9). Accordingly, they shape the behavior and attitudes of individuals and thus should be considered while examining individuals' awareness of climate change and environmental problems.

Previous studies mostly evaluate the quality of institutions by considering only a few areas, such as trust in politicians or the government. However, institutions can be addressed in a much broader scope, varying from economic and political freedoms to trust in elections, legal systems, and the police. This study examines the relationship between individuals' perceptions

of institutions and climate awareness using the European Social Survey (ESS) dataset. The dataset used in the paper includes 20,004 participants from 19 European countries. To measure individuals' perceptions of institutions, we develop two composite indices that cover a large spectrum of economic and political institutions. To our knowledge, there is no other study in the literature that examines the effects of individuals' perceptions of institutions on climate change awareness using such composite indices based on the most up-to-date data from the European Social Survey. Therefore, it is expected that the study at hand will fill an important gap in the literature.

The key variable of interest, climate awareness, is a latent variable that is not directly observable. For that reason, an awareness index is created by taking the average of observable variables to measure individuals' climate awareness. Similarly, individuals' perceptions of institutions are also latent variables and cannot be directly observed. Therefore, we measure individuals' perceptions of institutions by using a similar method to the climate awareness index. The variables used to measure individuals' perceptions of political and economic institutions are POLITICAL_INSTITUTION and ECONOMIC_INSTITUTION, respectively.

The dependent variable, CLIMATE_AWARENESS, is an ordinal variable consisting of five categories. To analyze the relationship between independent variables and ordinal dependent variables, an ordered logistic/probit model is preferred. For ordinal dependent variables, the ordered logistic model can be expressed as follows:

$$P(Y_i > j) = g(X\beta) = \frac{\exp(a_j + x_i\beta)}{1 + \{\exp(a_j + x_i\beta)\}}, \quad j = 1, 2, \dots, M - 1$$

In order to interpret the direct relationship between the explanatory variables and climate awareness in the ordinal logistic model, it is necessary to calculate marginal effects. Marginal effects show the impact of a one-unit increase in the independent variable on the probability of the dependent variable. Therefore, after estimating regression coefficients, marginal effects are calculated to identify the direct relationship between institutions and climate awareness.

According to the results, gender, age, and education have no statistically significant impact on climate awareness. On the other hand, income, left-wing views, and living in a Central and Eastern European country are found to be positively correlated with climate awareness. In general, these results are in line with the findings documented by previous studies. For instance, similar to the results above, most studies in the literature suggest that individuals in higher economic groups are more likely to have climate awareness than those in lower income groups (Theodori & Luloff, 2002; Knight, 2016; Poortinga et al., 2019; Baiardi & Morana, 2021). Previous research also reported that individuals with right or conservative political tendencies are more skeptical of climate change than those with left-wing views, verifying the results obtained here. For example, Poortinga et al. (2011, 2019) show that individuals with left-leaning political views are more likely to be aware of climate change than those with right-leaning views.

Lastly, the results reveal that individuals living in Eastern European countries have higher climate awareness than those living in the EU15 countries. Although EU15 countries are



Tümer, E. T., Korkmaz Tümer, E. & Erdölek Kozal, Ö. (2023). İklim Değişikliği Farkındalığı ve Kurum Algısı: Avrupa Ülkeleri Üzerine Ampirik Bir Analiz.

Fiscoeconomia, 7(2), 1511-1535. Doi: 10.25295/fsecon.1263231

expected to have higher climate awareness as they are industrialized and higher-income countries, this result cannot be considered contradictory since many studies in the literature report that individuals in relatively vulnerable countries are at greater risk of negative impacts of climate change, such as extreme weather events, disasters, and material losses caused by these disasters, may have higher climate awareness (Zaalberg et al., 2009; Frondel et al.; 2017; Luis et al.; 2018, Reichl et al., 2021; Baiardi & Morana, 2021).

The results from the ordered logistic model suggest that in addition to socio-demographic factors, institutional perception has significant effects on individuals' climate awareness. The evidence shows that individuals who perceive institutions in their country as "inclusive" are more likely to have higher climate awareness compared to others. Generally speaking, this finding confirms the hypothesis developed in the study and is consistent with both expectations and the results from other studies in the literature. More importantly, it emphasizes the significant role of institutions and institutional perception in the process of combating climate change.

By empirically demonstrating the role of institutional perception in explaining individuals' climate awareness, this study makes an important contribution to the literature. The analysis presented here suggests a direct relationship between individuals' institutional perceptions and climate awareness. The results above indicate that individuals who believe that they have inclusive economic and political institutions have higher climate awareness compared to those who perceive these institutions as extractive. Accordingly, this study provides some clues for the EU about how it can steer its future climate change policies. For example, it is shown that institutional structures, which play an important role in shaping individuals' behavior and attitudes, are key to success in the fight against climate change and societal transformation. Therefore, to carry out harmonized and successful climate policy, EU members should focus on improving institutional capacity and quality in the process of climate urgency. That is to say, rather than just focusing on particular solutions to these environmental problems, both national governments and the EU need first to consider developing institutions that will ensure social trust and increase climate awareness. Such reforms will help EU countries to provide a more inclusive framework for their citizens and thus ultimately set the scene for implementing more effective climate policies in the long run.



Research Article/Araştırma Makalesi

The Evaluation of Turkey's Foreign Trade during COVID-19

COVID-19 Döneminde Türkiye Dış Ticaretinin Değerlendirilmesi

Mortaza OJAGHLOU¹

Abstract

The value of the Turkish currency decreased by 44% in 2021. The trade balance was directly impacted by exchange rate fluctuation. Moreover, COVID-19 had a significant impact on the trade balance globally as well as in Turkey. In this study, we attempt to assess how COVID-19 has affected trade between Turkey and the EU27 countries. We employ the J-curve and S-curve approaches using various samples and sub-samples. Before examining how COVID-19 influences trade balances, we first looked at the long-term relationship of bilateral trade between Turkey and the EU27, including the impact of the real exchange rate on the trade balance. The findings indicate that, first; there is no indication of a J-curve or an S-curve in Turkey's trade balance. Second, the Turkish trade balance benefited more from a real fall of the Turkish currency during the pandemic era. In comparison to pre-pandemic correlations, the pandemic cross-correlation coefficients are lower. Despite some delays, it turned out well. The Turkish trade balance is improved by the weakening of the Turkish Lira and the effects of COVID-19 during the pandemic, even if there is no indication of a J-curve or an S-curve.

Jel Codes: F1, F10, F14, F13

Keywords: COVID-19, International Trade, J Curve, Exchange Rate, Marshall-Lerner conditions

Öz

2021 yılında Türk lirası %44 değer kaybetti. Ticaret dengesi kur dalgalanmasından doğrudan etkilenmektedir. Öte yandan, COVID-19, Türkiye'de olduğu gibi dünyada da ticaret dengesinin önemli ölçüde etkilenmesine sebebiyet vermiştir. Bu çalışmada, COVID-19'un-Türkiye ile AB27 ülkeleri arasındaki ticareti nasıl etkilediğini değerlendirmeye çalıştık. Çeşitli dönem ve alt dönemlerini kullanarak J-eğrisi ve S-eğrisi yaklaşımlarını baz aldık. COVID-19'un ticaret dengelerini nasıl etkilediğini incelemeye önce, reel döviz kurunun ticaret dengesi üzerindeki etkisi de dahil olmak üzere ilk olarak Türkiye ile AB27 arasındaki ikili ticaretin uzun vadeli ilişkilerini ele aldık. Bulgular, ilk olarak, Türkiye'nin ticaret dengesi için J-eğrisi veya S-eğrisi etkisinin olmadığı kanıtına varılmıştır. İkincisi, Türk ticaret dengesi, salgın döneminde Türk parasının reel değer kaybından dolayı yararlandığı gözlenmiştir. Pandemi öncesi korelasyonlara kıyasla, pandemi sırasında çapraz korelasyon katsayıları daha düşüktür. Türk ticaret dengesi, bir J-eğrisi veya S-eğrisi belirtisi olmasa bile, pandemi sırasında Türk lirasının değer kaybı ile birlikte COVID-19'un etkilerinden yararlanmıştır.

Jel Kodları: F1, F10, F14, F13

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Uluslararası Ticaret, J Eğrisi, Döviz Kuru, Marshall-Lerner Koşulu

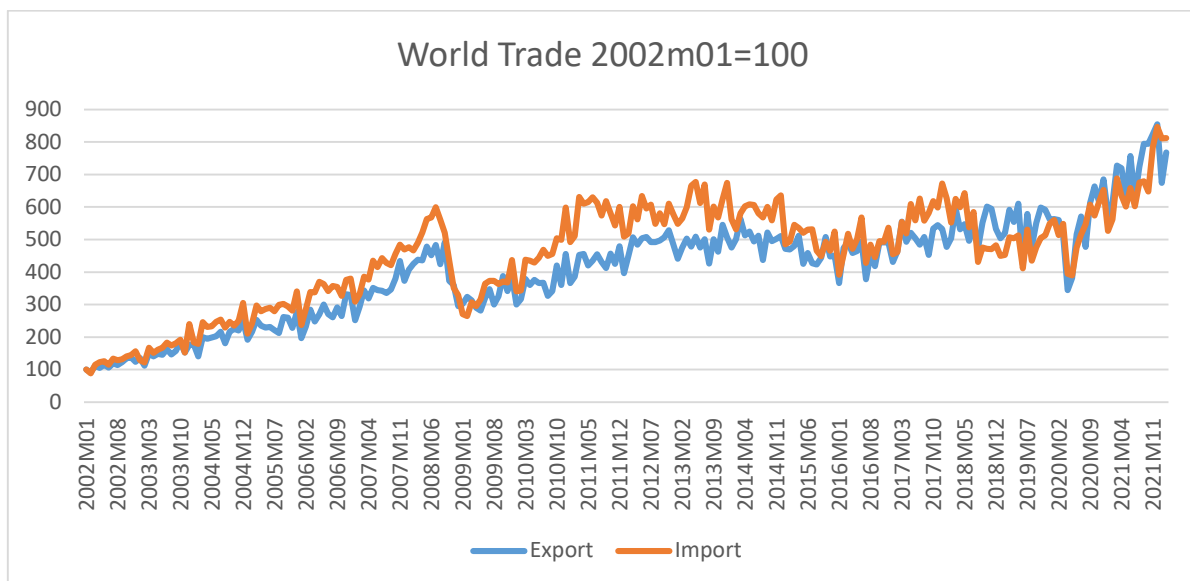
¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, Economics and Finance Department, mortazaojaghlou@aydin.edu.tr, ORCID: 0000-0003-4580-6182

1. Introduction

The COVID-19 pandemic hit the world economy hard, with serious consequences for all countries and individuals. The IMF called it "a crisis like no other" in 2020. Since the beginning of the pandemic, countries and commodities around the world have taken a variety of restrictive measures. These restrictions have negatively affected international trade in goods, with few exceptions. All exceptions are goods that are directly related to the COVID-19 pandemic and are referred to as "COVID-19 related products".

Figure 1 shows monthly data on world exports and imports (indexed to 2002m01). Based on Figure 1, the value of exports has decreased by almost 39% compared to before COVID-19 (value of exports in December 2019 to the minimum value of exports during the pandemic (April 2020)). This rate for import has decreased by 29% (value of import in December 2019 to the minimum value of import during the pandemic (May 2020)). The decrease in the rate of export is almost equal to that of the 2008 financial crisis (the ratio between the maximum rate of export that occurred in 2008m09 and the minimum value of export that occurred in 2008m12 during the 2008 financial crisis was almost 40%). Therefore, COVID-19 has affected world trade almost as much as the 2008 financial crisis.

Figure 1: Total World Exports and Imports Based on Data from Tradmape.Com (Index; 2002m01=100)



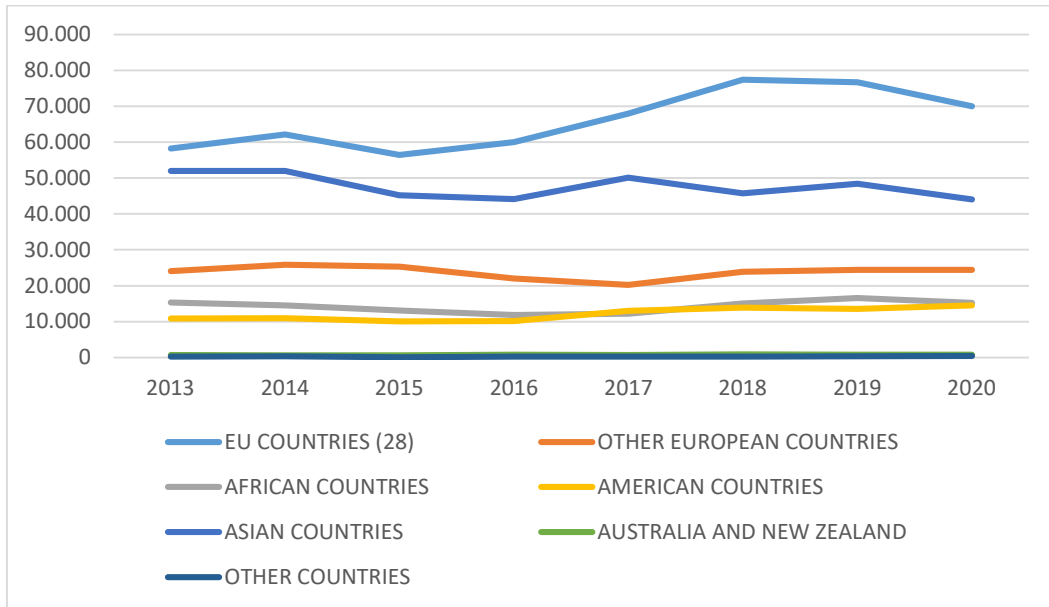
Source: Tradmape.com (US Dollar thousand).

The purpose of this study is to examine the relationship between the real exchange rate and the trade balance between Turkey and the European Union under the impact of COVID-19 by using the J curve framework. This study uses both linear and nonlinear methods to analyse data and identify potential patterns and relationships.

This paper makes two contributions to the literature. The main contributions of this paper are new evidence on the J-curve and the S-curve (in particular the impact of the recent devaluation of the Turkish Lira on trade between Turkey and the EU27) and the impact of COVID-19.

The EU zone is Turkey's largest trading partner. The value of Turkey's exports to the EU28 in 2019 and 2020 is \$76.7 and \$70.02 billion, representing 42% and 41% of Turkey's exports, respectively. Figure 2 shows the value of Turkey's exports by country group.

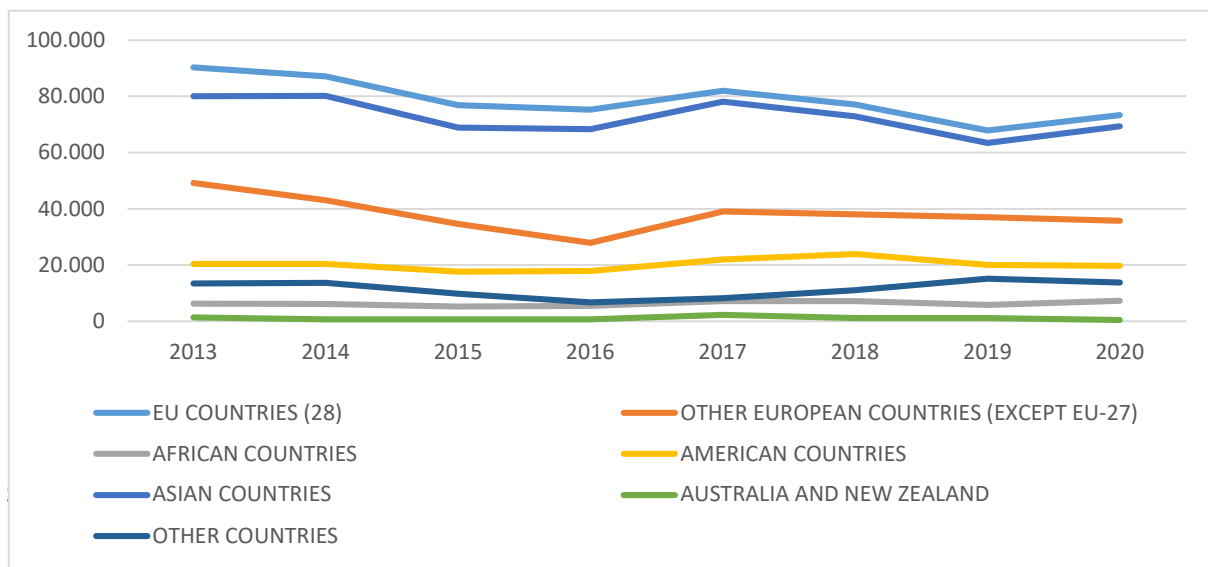
Figure 2: Turkey's Export Value by Country Group (\$Millions)



Source: TÜİK (Turkish Statistical Institute)

Furthermore, Figure 3 shows the value of imports to Turkey from different regions. Almost the same result is valid for export. The EU28 is the largest region for Turkey's imports. The value of Turkey's imports from the EU28 in 2019 and 2020 is \$67.9 billion and \$73.3 billion, respectively, accounting for 32% and 33% of Turkey's imports.

Figure 3: Value of Turkish Imports by Country Group (\$millions):



2. J-Curve Phenomenon

In the 1980s, many industrialized countries decided to float their currencies in the hope that they could fix their trade deficits and protect them from external threats. This decision, based on the Marshall-Lerner condition and the elasticities of import and export demand, enabled them to implement effective fiscal and monetary policies to better manage their economies. While it is possible for the trade balance to deteriorate in the short run due to delays in the response of trade flows to changes in the exchange rate, in the long run it will improve due to delays, similar to the letter J (Bahmani-Oskooee & Goswami, 2003). However, although (Magee, 1973) claims that it is possible to deteriorate the trade balance after currency devaluation, this should rather be seen as an exception. Essentially, the floating exchange rate is an effective tool to help economies manage better.

The trade balance's reaction to a devaluation or currency depreciation can be summarized by the J-curve phenomenon. The current account balance after a real currency devaluation might follow the form of a J-curve that first declines and then rises as exports and imports progressively adjust to a real exchange rate adjustment. When such a J-curve is present, the overshooting of the exchange rate is exacerbated, and currency depreciation may initially have a contractionary effect on output. The impact of a nominal exchange rate shift on the real exchange rate can be mitigated by limited exchange rate pass-through and domestic price rises (Krugman et al., 2014). Thus, devaluation of the domestic currency improves the trade balance after a short period of time. In other words, the relationship between currency depreciation and trade balance changes over time; so, the short-term and long-term effects of the trade balance are different. The difference in the time response of the trade balance to the changes in the value of the domestic currency will shape a J-shaped curve. In the extensive studies of researchers, S-shaped, inverted L, and even M-shaped curves have also been observed. While J-shaped has been observed in most studies (Bahmani-Oskooee & Ratha, 2007) (Bahmani et al., 2013).

The J curve hypostasis has been examined with two different methods, namely bilateral trade balance and aggregate trade balance. The bilateral trade balance method pays attention to the trade flow between a country and its trading partner. However, the aggregate trade balance method deals with the trade flow of a country and other parts of the world as a whole (Kyophilavong et al., 2013).

A decrease in the value of the domestic currency leads to a decrease in imports and an increase in exports; however, the important factor in this analysis is the monetary value of exports and imports; thus, the improvement in the balance of payments depends on the net change in the amount of the country's foreign exchange receipts and payments of the country. In general, according to Marshall-Lerner condition, the depreciation of the domestic currency leads to an improvement in the country's trade balance if the sum of the absolute values of the price elasticity of exports and imports is greater than one ($(|PED_{ex}|) + (|PED_{im}|) > 1$) (Bahmani et al., 2013). On the other hand, limited production capacity and structural bottlenecks, income redistribution, increase in production costs, and inflationary and recessionary effects due to currency devaluation complicate its final effect on the trade balance to some extent. Moreover, it is possible that the price elasticity of exports and imports

is lower in the short run than in the long run. Imports and exports are low, and the growth of the price of imported goods is higher compared to exported goods in terms of domestic currency (Magee, 1973).

Hence, the depreciation of the national currency has two effects: quantitative and price. The quantity effect means that demand for exports increases when domestically produced goods become cheaper, and that imports decrease when imported goods become more expensive. As a result, the quantity effect improves the current account balance. The price effect means that when the national currency depreciates, exported goods become cheaper in foreign currency and imported goods become more expensive in national currency. Therefore, the price effect is taken into account, which leads to a deterioration of the country's current account balance. Finally, the impact of a depreciation of the country's currency depends on which of these two effects dominates the trade balance. In general, the prevailing view is that in the short run, the price effect prevails over the quantity effect, and in the long run, assuming that Marshall Lerner's condition is established, the quantity effect prevails over the price effect (R. Krugman et al., n.d.).

X country's trade balance is made up of the value of its exports minus the value of its imports, and this situation is known as MLC. Each value is calculated by multiplying a price by a quantity. When a country's currency is devalued, the resulting drop in price should lead to a rise in exports and a fall in imports, but the trade balance can only improve if exports or imports are large enough to counteract the decline in price. Thus, either export volume must rise or import volume must fall (Bahmani et al., 2013).

The J-curve firstly was developed by (Magee, 1973), further expanded upon by (M. Bahmani-Oskooee, 1985) and (Rose & Yellen, 1989b). Bahmani-Oskooee employs a method to test the J-curve, whereas Rose and Yellen is the first study to use time series to reject the J-curve (Ahmad & Yang, 2004). Baek (2007), in his study entitled "The J-Curve Effect and The US-Canada Forest Products Trade", used the ARDL approach by using seasonal data from 1989 to 2005, as a result of the paper the author did not find evidence to confirm the existence of the J-curve effect between the trade of forest products between America and Canada.

Bahmani-Oskooee & Ardalani (2007) tested the J-curve in 66 industrial sectors of the United States of America. They used monthly data for the period from 1991 to 2001 and they use of VAR method concluded that J-curve effect is confirmed in only 6 cases and the decrease in the value of the dollar had a long-term effect in 22 cases.

Halicioglu (2008) in a study titled "The Bilateral J-Curve: Turkey versus 13 Trading Partners", using annual data from 1985 to 2005 and the ARDL method, showed that the J curve between Turkey and none of its trading partners is confirmed.

Hsing (2009) evaluated the J-curve in bilateral trade between Croatia, the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia, and Slovenia with the United States. The empirical results indicate that the J-curve is not valued for any of these six countries. After a shock that leads to a decrease in the real value of money, the trade balance improves for the Czech Republic, but worsened for Poland, Hungary, Slovakia and Slovenia. In the case of Croatia, the trade balance improves at first and then declines, also the estimation of the convergence equation indicates that, except Czech Republic depreciation of the real currency in the long run leads to a

worsening of the trade balance for the other five countries. Aftab & Khan (2008) in a study investigated the bilateral J-curve between Pakistan and its trading partners using quarterly data from 1980 to 2005 using the ARDL method and concluded that the J-curve is not confirmed.

Bahmani-Oskooee & Ratha (2010) divide the literature into two categories: publications using bilateral trade data and research using aggregate trade data. Also Bahmani-Oskooee et al. (2016) tested the J-curve in Mexico using ARDL nonlinear model. The study between Mexico and its thirteen trading partners showed that exchange rate changes have an asymmetric effect on Mexico's bilateral trade balance and the J curve effect was detected.

Ojaghlou (2021) by using Nonlinear Autoregressive Distributed Lag (NARDL) and Johansen-Juselius cointegration techniques, test to explore the Marshall-Lerner condition and J-curve influence on bilateral trade between Turkey and its two major Germany and the United States from 2005 Q4 to 2020 Q1 (before outbreak of covid-19 pandemic). Findings support J-curve phenomenon in both Turkey-Germany and Turkey-USA. Ojaghlou & Uğurlu (2023) investigate J-curve effect between China-EU27 and China-USA under COVID-19. They recognized inverted J-Curve effect.

3. The Bilateral Trade Balance Model and Methodology

According to studies by Rose & Yellen (1989) and Bahmani-Oskooee & Brooks (1999), two scale variables (one for Turkey and the other for the trade partner) as well as the real exchange rate was used and the trade balance model is represented linearly by equation (1), where $Y_{Tr,t}$ is the index of Turkey's real GDP, $Y_{j,t}$ is the index of nation j's, and is the trade balance with trading partner j. $RER_{j,t}$ is the bilateral real exchange rate between the Turkish lira and the currency of country j; TB is the ratio of Turkey's exports to country i over her imports from country j .

Bahmani-Oskooee & Ratha (2004) state that although we don't know the coefficients of $Y_{Tr,t}$ (b) and $Y_{j,t}$ (c) in advance, we do anticipate that the coefficient of real exchange (d) will be positive if real depreciation will eventually lead to an improvement in the trade balance.

$$\ln TB_{j,t} = a + b \cdot \ln Y_{TR,t} + c \cdot \ln Y_{j,t} + d \cdot \ln RER_{j,t} + \varepsilon_t \quad (1)$$

In our case, the model can be written as below:

$$\ln TB_{EU,t} = a_3 + b_3 \cdot \ln Y_{TR,t} + c_3 \cdot \ln Y_{EU,t} + d_3 \cdot \ln RER_{EU,t} + v_t \quad (2)$$

Variables and series related to equation (2) is summarized in Table 1.

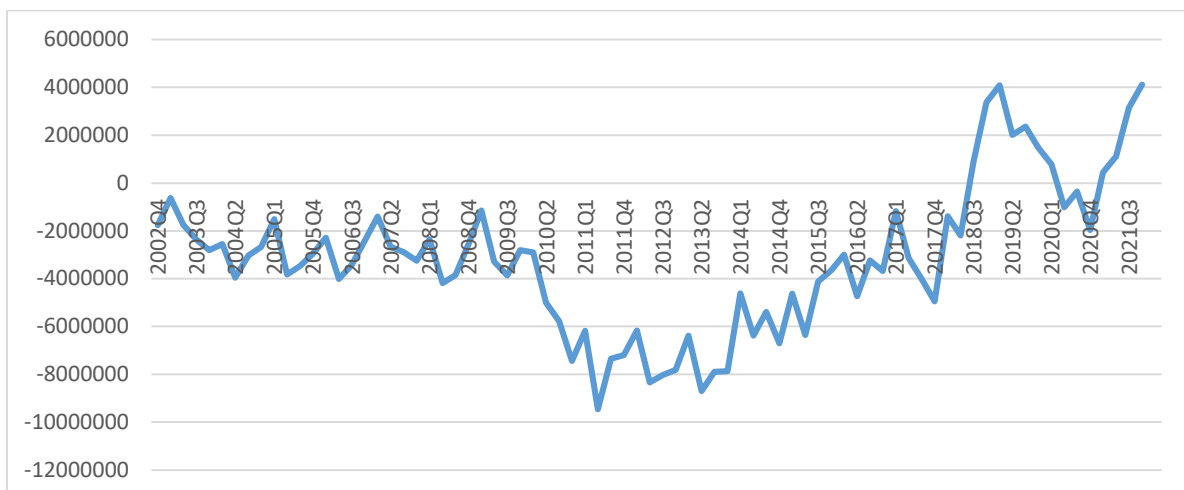
Table 1: Variables and Sources

Series ²	Data Sources
EUR/TL	Central Bank of Tukey Database
Export value with the TR_EU27	Trademap
Import value with the TR_EU27	Trademap
CPI _{EU27}	FRED
CPI _{TR}	TÜİK (Turkish Statistical Institute)
Real GDP _{EU27} ³	FRED
Real GDP _{TR} (GDP Index) ⁴	FRED

Figure 4 shows the trade balance of Turkey and the EU27 from 2002Q3 to 2021Q4. As Figure 4 shows, the trade balance between Turkey and the EU27 is mostly negative. After 2018Q3, it became positive due to the sharp decline/depreciation of the Turkish lira. The trade balance started to decline again, mainly due to COVID -19 and policies to protect the value of the national currency against foreign currencies. The value of the trade balance between Turkey and the EU27 is 4,120,002 (thousand US dollars), higher than 4,087,238 (thousand US dollars) (pre-pandemic peak).

Figure 4 shows the trade balance of Turkey and the EU27 from 2002Q3 to 2021Q4. As Figure 4 shows, the trade balance between Turkey and the EU27 is mainly negative. While after 2018Q3, because of the sharp decrease/devaluation in the Turkish Lira, it became positive. The trade balance started to decrease again, mainly because of COVID-19 and the protection policy of the Turkish Lira against foreign currencies. The value of the trade balance of Turkey-EU27 is 4,120,002 (US Dollar thousand) which is larger than 4,087,238 (US Dollar thousand) (maximum value before the pandemic).

Figure 4: Turkey-EU27 Trade Balance (US Dollar thousand):



² All data are seasonally adjusted using the MA method.

³ Gross Domestic Product by Expenditure in Constant Prices: Total Gross Domestic Product for Turkey, Index 2015=100, Quarterly, Seasonally Adjusted.

⁴ Gross Domestic Product by Expenditure in Constant Prices: Total Gross Domestic Product for Turkey, Index 2015=100, Quarterly, Seasonally Adjusted

3.1. Unit Root Test

Most economic and business time series are non-stationary and therefore the type of models we have studied cannot be used (directly). The usual approach to modelling trends is to consider models that become stationary after some transformations (Ugurlu, 2023). Unit root tests examine whether trend data should first be differenced or regressed on deterministic functions of time to make the data stationary (Zivot & Wang, 2006). Augmented Dickey-Fuller (ADF) and Phillips-Perron (PP) unit root tests were applied to determine the order of integration. The results of these tests are presented in Table 2 as follows:

Table 2: Unit Root Tests Results:

Variables	ADF ⁵		pp ⁶	
	Include Intercept	Include Trend and Intercept	Include Intercept	Include Trend and Intercept
LnRER_{TL_EU}	0.12(2)	-3.47(2)**	1.68 (20)	-2.83(12)**
$\Delta \text{LnRER}_{TL_EU}$	-9.89(1)***	-9.94(1)***	-8.14(46)***	-9.80(52)***
LnY_{EU}	-1.16(7)	-2.86(7)	-1.33(7)	-2.71(6)
ΔLnY_{EU}	-4.23(6)***	-4.21(6)***	-5.33(29)***	-5.29(29)***
LnY_{Tr}	-1.28(7)	-2.87(7)	-1.28(12)	-2.33(10)
ΔLnY_{Tr}	-4.09(6)***	-4.15(6)***	-5.56(55)***	-5.71(59)***
LnTB_{Tr-EU}	-1.35(2)	-1.78(2)	-0.54(5)	-4.94(4)***
$\Delta \text{LnTB}_{Tr-EU}$	-17.29(0)***	-17.36(0)***	-18.85(7)***	-19.46(8)***

Note: The signs *, ** and *** represent 10%, 5%, and less than 1% significance level, respectively.

All variables are stationary at I (0), I (1), and none are stationary at I(2), as shown in Table 2, real exchange rate is stationary at I(0)⁷ and other series are stationary at I(1). Therefore, all variables are stationary at a combination of I(0) and I(1). Due to this, the ARDL bound and NARDL model, which combines a nonlinear long-run relationship with a nonlinear and asymmetric error correction using constructed partial sum decompositions, were taken into consideration. These models were developed by Pesaran et al. (2001) and Shin et al. (2014), respectively.

NARDL long-run relationship:

$$y_t = \beta^+ x_t^+ + \beta^- x_t^- + u_t \text{ and } x_t = x_0 + x_t^{POS} + x_t^{NEG}$$

Where x_t^{POS} and x_t^{NEG} are:

$$x_t^+ = \sum_{j=1}^t \Delta x_j^+ = \sum_{j=1}^t \max(\Delta x_j, 0), x_t^- = \sum_{j=1}^t \Delta x_j^- = \sum_{j=1}^t \min(\Delta x_j, 0)$$

And β^+ , β^- are:

⁵ Based on AIC

⁶ Based on Bartlett Kernel

⁷ the series shows existence of trend

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

where null hypothesis $\rho = \theta^+ = \theta^- = 0$ long-run steady state of the system can be written as follows by the asymmetric cumulative dynamic multipliers:

$$m_h^+ = \sum_{j=0}^h \frac{\partial y_{t+j}}{\partial x_t^+}$$

$$m_h^- = \sum_{j=0}^h \frac{\partial y_{t+j}}{\partial x_t^-} \quad h=0, 1, 2, \dots$$

where m_h^+ and m_h^- tend toward the respective asymmetric long-run coefficients $\beta^+ = \theta^+ / -\rho$ and $\beta^- = \theta^- / -\rho$, respectively, as $h \rightarrow \infty$.

ARDL (eq3) and NARDL model (eq4) of Eq(2) is as follows:

$$\begin{aligned} \Delta \ln TB_{TR-EU27} = & \alpha_0 + \sum_{q=1}^{p1} \alpha_{1q} \Delta \ln TB_{TR-EU27,t-q} + \sum_{q=0}^{p2} \alpha_{2q} \Delta \ln Y_{EU27,t-q} + \\ & \sum_{q=0}^{p3} \alpha_{3q} \Delta \ln Y_{TR,t-q} + \sum_{q=0}^{p4} \alpha_{4q} \Delta \ln RER_{TR-} \quad ,t-q + \beta_1 \ln TB_{TR-EU27,t-1} \\ & + \beta_2 Y_{TR,t-1} + \beta_3 Y_{EU27,t-1} + \beta_4 RER_{TR-EU27,t-1} + \varepsilon_t \quad (\text{eq3}) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \Delta \ln TB_{TR-EU} = & \alpha_0 + \sum_{q=1}^{p1} \alpha_{1q} \Delta \ln TB_{TR-EU27,t-q} + \sum_{q=0}^{p2} \alpha_{2q} \Delta \ln Y_{EU27,t-q} + \\ & \sum_{q=0}^{p3} \alpha_{3q} \Delta \ln Y_{TR,t-q} + \sum_{q=0}^{p2} \alpha_{3q} \Delta \ln RER_{TR-EU27,t-q} \quad \text{pos} + \sum_{q=0}^{p3} \alpha_{4q} \Delta \ln RER_{TR-EU} \quad ,t-q \quad \text{neg} + \\ & \beta_1 \ln TB_{TR-EU27,t-1} + \beta_2 \ln Y_{TR,t-1} + \beta_3 \ln Y_{EU27,t-1} + \beta_4 \ln RER_{TR} \quad ,t-1 \quad \text{neg} + \\ & \beta_5 \ln RER_{TR-EU27} \quad \text{pos} + \varepsilon_t \quad (\text{eq4}) \end{aligned}$$

Table 3 shows the estimation of the long-run coefficients of our models (eq3 and eq4);

Table 3: Long Run Coefficient

Variables	Full sample		Covid19 period	
	ARDL(3,2,2,0)	NARDL (3,1,2,2,0,)	ARDL(4,2,3,3)	NARDL (2,2,0,2,2)
C	-17.72*** (-2.48)	-17.65** (-2.33)	-23.67*** (-4.69)	-0.78 (-0.20)
LnRER	-1.7*** (-4.70)		-1.82 ** (-4.59)	
Ln RER^{pos}	-	-1.69*** (-2.69)	-	0.51 (1.37)
Ln RER^{neg}	-	-1.59 (-1.50)	-	-1.13** (-3.14)
LnY _{TR}	3.03* (1.81)	1.04 (1.38)	-66.19** (-5.29)	-5.18*** (-4.67)
LnY _{EU27}	3.07* (1.81)	2.96 (1.50)	11.68*** (5.97)	5.44** (-4.67)
ECT-1	-0.16*** ⁸ (-3.47)	-0.16*** ⁹ (-3.06)	-0.88*** ¹⁰ (-4.60)	-0.86** (-2.91)
F-Bounds	3.68** (upper bound of 5%=3.67)	3.26*** (upper bound of 1%=4.37)	30.92*** (upper bound of 1%=4.66)	7.82** (upper bound of 1%=4.37)
χ^2_{Serial}	3.34 (Prob.> 0.10)	1.85 (Prob.> 0.10)	0.19 (Prob.> 0.10)	6.69 (Prob.> 0.10)
$\chi^2_{RESET,ARCH}$	1.74 (Prob.> 0.10)	1.79(Prob.> 0.10)	0.71 (Prob.> 0.10)	0.48(Prob.> 0.10)
CUSUM	Stable	Stable	Stable	Stable
CUSUMSQ	Stable	Stable	Stable	Stable

Note: ***, ** and * indicates the 1%, 5%, and 10% significance levels, respectively.

The estimated results are summarised in table 3 and based on (Pesaran et al., 2001) the null hypothesis in ARDL (Autoregressive Distributed Lag) bounds testing is that there is no long-run relationship between the series ($\beta_1=\beta_2=\beta_3=\beta_4=0$) and in case of NARDL ($\beta_1=\beta_2=\beta_3=\beta_4=\beta_5=0$), and also it assumes that the coefficients on the lagged levels of the dependent and independent variables in the ARDL model are zero. χ^2_{Serial} is the Lagrange multiplier test of residual serial correlation, distributed as $\chi^2(4)$ at 5% significance level, is known as the "Serial correlation " test. Heteroskedasticity tests of the ARCH are known as the

⁸ $ECT_{-1} = \ln TB - (-1.70 \ln RER + 85 Y_{TR} + 3.07 Y_{EU} - 17.72)$

⁹ $ECT_{-1} = \ln TB - (-1.69 \ln RER^{POS} - 1.59 \ln RER^{NEG} + 1.04 \ln Y_{TR} - 2.96 \ln Y_{EU} - 17.65)$

¹⁰ $ECT_{-1} = \ln TB - (-1.1.82 \ln RER - 6.19 Y_{TR} + 11.68 Y_{EU} - 23.67)$

$\chi^2_{RESET,ARCH}$ test. At the 5% level of significance, the test regresses the squared residuals on the lagged squared residuals and a constant. t-test values are shown in parentheses.

The critical bound of 5% of significance is presented for the CUSUM and CUSUMQ statistics. The abbreviations CUSUM and CUSUMSQ stand for the cumulative sum of recursive residuals and their squares, respectively. If the plot of these statistics stays inside the crucial bound of 5% significance level (M. Bahmani-Oskooee & Wang, 2006).

Table 3's findings show that in every model, the F-test supports cointegration. The calculated coefficients of the real exchange rate must be statistically significant and in the positive range for the Turkish lira to appreciate and the trade balance to improve over time. The real exchange rate coefficients (in both ARDL Bound and NARDL models) are all negative and most of them are statistically significant at 99% and 95%, as shown in Table 3. Only in the case of NARDL (2,2,0,2,2), which belongs to COVID19, is the coefficient of the real exchange rate positive for the period, but not statistically significant. The magnitude of the ECT is negative in all the estimated models, ranging from -1 to 0 . This indicates the speed of adjustment of the long-run relationships between the selected variables in all the models. Thus, when we use the nonlinear and linear ARDL models, we find no significant and positive long-run relationship between real exchange rate and other variables in all the models. Thus, the J-curve phenomenon cannot be accepted for Turkey's trade with the EU27 in the long run.

Therefore, there is no such J-Curve effect. Our findings are consistent with the results of Karamelikli (2016), Bahmani-Oskooee & Durmaz (2016), Bahmani-Oskooee & Karamelikli (2020). Some previous studies pointed out that when using data with aggregation bias, the long-run effect is difficult to detect and recommended using Turkish trade flows at the commodity level with each major partner (M. Bahmani-Oskooee & Karamelikli, 2020).

To better understand the pure effect of COVID-19 on trade, we apply the asymmetric effect of the exchange rate to dynamic multipliers by looking at different subsamples.

Figure 5 and Figure 6 show the dynamic multipliers of the exchange rate for two NARDL models of the combinations of long-run and short-run asymmetry. The effects start positive for both RER^+ and RER^- and persist until the third period. The J-curve effect is seen after the third period. This graph also shows that any decrease (increase) in the real exchange rate leads to an increase (decrease) in the trade balance, and our results suggest that an increase in the real exchange rate has a larger impact than a decrease.

Figure 5: NARDL Multiplier (full sample)

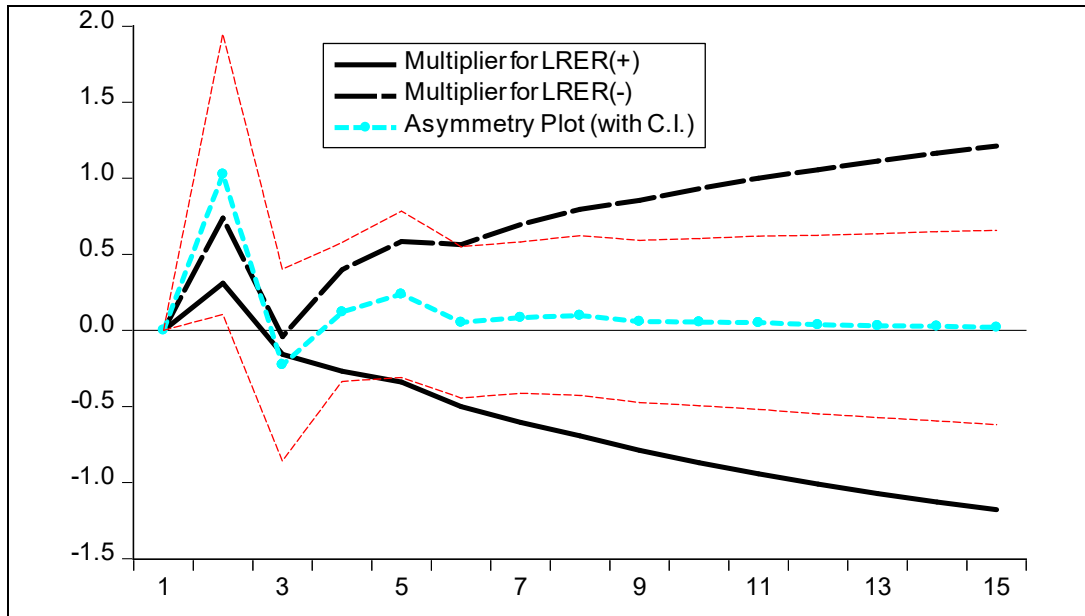
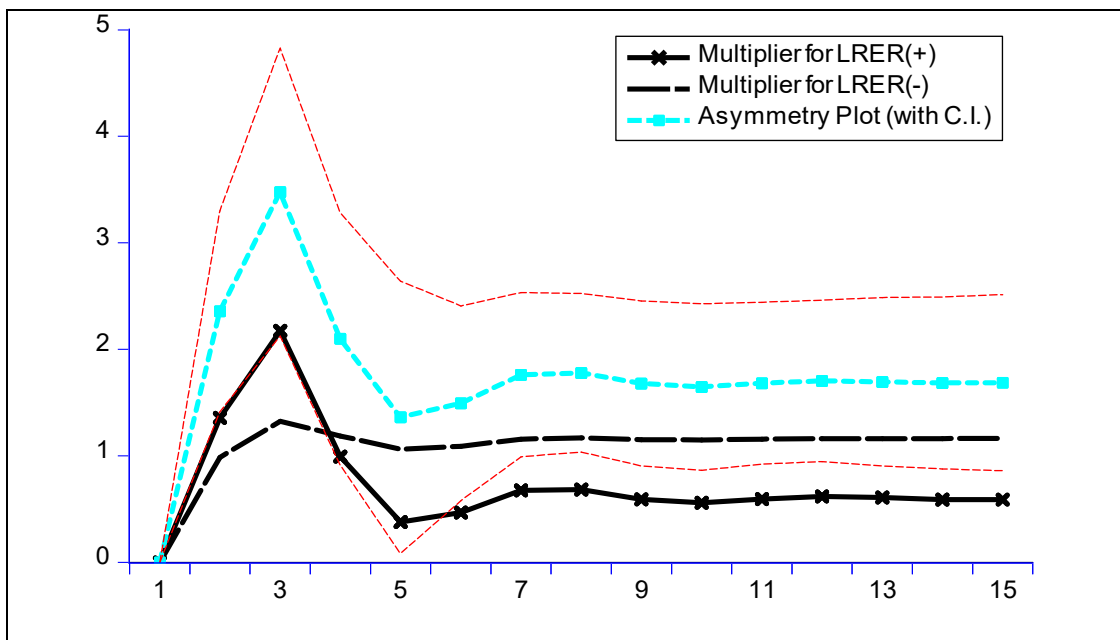


Figure 6 shows the pattern of dynamic adjustment in the symmetric case (dynamic multiplier with asymmetric effect) for Turkey during the COVID-19 period. Figure 6 shows that there is no such asymmetric effect and that both have positive effects on Turkey's trade balance. Our results indicate that real exchange rate decreases have a greater impact than real exchange rate increases. Therefore, their difference has a positive impact on the trade balance.

Figure 6: NARDL Multiplier (During Covid-19):



when we compare Figure 5 and Figure 6, it is understood that positive effect of the increase in real exchange has a larger impact on the improving trade balance of Turkey. In addition, during the pandemic period, a real currency depreciation or devaluation of the Turkish Lira had a more positive impact on Turkey's trade balance.

3.2. S-Curve

The J-curve pheromone and the S-curve idea are so similar. By, the S-curve was first used (Backus et al., 1994). According to (Backus et al., 1994), there is a positive cross-correlation between the future values of the trade balance and the current real exchange rate. The relationship between the present real exchange rate and the trade balance's historical values, on the other hand, is negative (M. Bahmani-Oskooee & Ratha, 2009). The cross correlation between real exchange rate and trade balance is positive only between the current value of real exchange rate and future values of trade balance, and it is negative between past values of trade balance and the current value of exchange rate, according to a study by (Backus et al., 1994).

The cross-correlation pattern looks like the letter S when it is plotted. S-curve phoneme has been attempted to test by researcher in 30 least developed countries (LDCs). The result shows that the S-curve effect is not supported in some countries. Bahmani-Oskooee et al. (2008) tested 20 African countries for the S-curve and the result shows that only 8 out of 20 countries support the S-curve. The empirical studies show that the S-curve is empirically supported in limited cases (Bahmani-Oskooee & Fariditavana, 2014).

There is evidence of the S-curve when results are plotted against their respective lead times or lags and the underlying cross-correlation functions are asymmetric, with the coefficients being positive for lead times (or positive lags) but negative for negative lags (Bahmani-Oskooee & Ratha, 2009).

In accordance with Bahmani-Oskooee & Fariditavana (2014), we define cross-correlation coefficients between the present RER and historical values of TB as:

$$corr_k = \frac{\sum(RER_t - \overline{RER})(TB_{t+k} - \overline{TB})}{\sqrt{\sum(RER_t - \overline{RER})^2(TB_{t+k} - \overline{TB})^2}}$$

Where TB; Trade balance and RER: Real exchange rate (Bahmani-Oskooee & Fariditavana, 2014) used trade balance as follows:

$$TB = \frac{IMPORT - EXPORT}{GDP_{TR}}$$

We calculate the cross-correlation between the real bilateral exchange rate and the trade balance for the aggregate bilateral trade balance with different lags (10 lags (-10,-9,-8,-7,-6,-5, -4, -3, -2, -1) and 10 leads (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10)) for three samples (full sample, before the pandemic and during the pandemic).

In this study for the S-curve, we use two proxies for trade TB. The first is the one used by Bahmani-Oskooee & Fariditavana (2014). The result is summarized in Table 4. The other is the ratio between Turkey's exports to country i and imports from country j, which we used for the J-curve (the result is summarized in Table 5).

Table 4: Cross-Correlation Test Results¹¹

	Full Sample		Before COVID19		COVID19 Period	
	lag	lead	lag	lead	lag	lead
0	-0.9576	-0.9576	-0.9626	-0.9626	-0.9997	-0.9997
1	-0.9464	-0.9377	-0.9485	-0.9411	-0.8656	-0.8712
2	-0.935	-0.9177	-0.9341	-0.9192	-0.733	-0.7437
3	-0.9235	-0.8974	-0.9193	-0.897	-0.603	-0.6182
4	-0.9118	-0.877	-0.9042	-0.8744	-0.4766	-0.4956
5	-0.8999	-0.8565	-0.8887	-0.8514	-0.3549	-0.3767
6	-0.8879	-0.8358	-0.8729	-0.8281	-0.239	-0.2624
7	-0.8757	-0.8149	-0.8568	-0.8043	-0.1298	-0.1536
8	-0.8634	-0.7939	-0.8403	-0.7803	-0.0282	-0.0511
9	-0.8509	-0.7728	-0.8236	-0.7559	0.0649	0.044
10	-0.8381	-0.7514	-0.8065	-0.7312	0.1486	0.131

The cross-correlation between the real exchange rate and the trade balance between Turkey and the EU27, as shown in Table 4, does not support the S-curve at the aggregate level. The cross correlation between the real exchange rate and the trade balance at 10 times lag is about $-0.9 < \text{Full Sample } lag_i < -0.8$ and for 10 lead $-0.9 < \text{Full Sample } lag_i < -0.8$ and all coefficients are negative. The coefficients of the cross-correlation become smaller when we use data from before the COVID-19 period, but the correlation is still negative and also in the same range. The negative coefficients of the cross-correlation between the real exchange rate and the trade balance become more positive during the pandemic, even in lead and lag, suggesting that the interaction between the real exchange rate and the trade balance during the pandemic is different from that before the pandemic. The result of the cross-correlation between Turkey's exports and imports is summarised in Table 5.

Table 5: Cross-Correlation Test Results

	Full Sample		Before COVID19		COVID19 Period	
	lag	lead	lag	lead	lag	lead
0	-0.663	-0.663	-0.315	-0.315	-0.001	-0.001
1	-0.658	-0.663	-0.328	-0.291	0.072	-0.124
2	-0.657	-0.652	-0.345	-0.286	-0.039	-0.105
3	-0.657	-0.635	-0.362	-0.270	-0.066	-0.149
4	-0.660	-0.619	-0.382	-0.250	-0.033	-0.213
5	-0.662	-0.593	-0.399	-0.237	0.106	-0.195
6	-0.661	-0.564	-0.409	-0.223	0.272	-0.183
7	-0.665	-0.537	-0.424	-0.198	0.269	-0.186
8	-0.657	-0.512	-0.410	-0.189	0.207	-0.197
9	-0.645	-0.491	-0.392	-0.167	0.183	-0.272
10	-0.634	-0.470	-0.376	-0.152	0.115	-0.296

¹¹ following (Bahmani-oskooee & Fariditavana, 2014) and previous research, all data are de-trended using Hodrich-Prescott (HP) filter

Results of table 5 is similar to Table 4 so that Cross-Correlation not support the S-curve aggregate hypotisis in level. In this case Cross-correlation between real exchange rate and trade balance with 10 lag are around $-0.7 < \text{Full Sample } lag_i < -0.6$ and for 10 lead $-0.7 < \text{Full Sample } lag_i < -0.4$ and all coefficients are negative. White coefficients of cross-correlation get smaller when we used data of before COVID19 period but still correlations are negative and the range for both lead and lag is between $-0.4 < \text{Before COVID19} < -0.1$. The negative coefficients of cross-correlation between real exchange rate and trade balance during the pandemic got smaller even in lead and lag. The coefficients turned positive (bolded number) , which indicates the interaction between real exchange rate and trade balance during the pandemic was different from before the pandemic. Shows that during the COVID19 epidemic, a curve similar to the inverse S-curve appeared. Because the value of the cross-correlation of lag is positive. According to S-Curve theory, the cross-correlation of leads should be positive.

The results of Table 5 are similar to Table 4, so the cross-correlation provides no support for the S-curve aggregate level. In this case, the cross-correlation between the real exchange rate and the trade balance with 10 lags are $-0.7 < \text{Full Sample } lag_i < -0.6$ and for 10 lead $-0.7 < \text{Full Sample } lag_i < -0.4$ and all coefficients are negative. The coefficients of the cross-correlation become smaller when we use data from before COVID19, but the correlations are still negative and the range for both lead and lag is between $-0.4 < \text{Before COVID19} < -0.1$. The negative coefficients of the cross-correlation between the real exchange rate and the trade balance during the pandemic even became smaller in the lead and lag. The coefficients became positive, indicating that the interaction between the real exchange rate and the trade balance was different during the pandemic than before the pandemic. It shows that a curve similar to the inverse S-curve occurred during the COVID19 pandemic. This is because the value of the cross-correlation of the lag is positive. According to the S-curve theory, the cross-correlation of the leads should be positive.

4. Conclusion

According to the World Bank, the Turkish economy had an exchange rate crisis in the second half of 2018 that had a negative impact on economic growth at 2019. The depreciated Lira immediately impacts trade by driving up costs and destabilizing the banking system. This study makes an effort to determine the impact of COVID -19 on trade between Turkey and EU27 countries. For this purpose, we applied the J-curve and S-curve methods, using different samples and subsamples. We examined the long-term relationship of bilateral trade between Turkey and the EU27, including the impact of the real exchange rate on the trade balance, and then we examined how COVID -19 affected the trade balance using the J-curve and S-curve models. The results show that there is no evidence of a J-curve and S-curve due to the initially improving and later deteriorating trade balance between Turkey and the EU27. Dynamic multiplier analyses show that there is no such asymmetric effect and our results suggest that real exchange rate reductions have a larger positive impact than real exchange rate increases. Therefore, their difference has a positive effect on the trade balance. During the pandemic, the positive effect of an increase in the real exchange rate has a greater impact on improving

Turkey's trade balance. Consequently, a real depreciation of the Turkish lira had a more positive effect on Turkey's trade balance during the pandemic. The cross-correlation coefficients during the pandemic are lower than the pre-pandemic correlations. Even with some lags, they became positive. Thus, although the J-curve and the S-curve were not detected, the depreciation of the Turkish lira and the impact of COVID -19 favour the Turkish trade balance.

References

- Aftab, Z., & Khan, S. (2008). *Bilateral J-Curves between Pakistan and Her Trading Partners* (PIDE-Working Paper 2008:45). Pakistan Institute of Development Economics. https://econpapers.repec.org/paper/pidwpaper/2008_3a45.htm
- Backus, D. K., Kehoe, P. J. & Kydland, F. E. (1994). Dynamics of the Trade Balance and the Terms of Trade: The J-Curve?. *American Economic Review*, 84(1), 84–103.
- Baek, J. (2007). The J-Curve Effect and the US-Canada Forest Products Trade. *Journal of Forest Economics*, 13(4), 245–258.
- Bahmani, M., Harvey, H. & Hegerty, S. W. (2013). Empirical Tests of The Marshall-Lerner Condition: A Literature Review. *Journal of Economic Studies*, 40(3), 411–443. <https://doi.org/10.1108/01443581311283989>
- Bahmani-Oskooee, M. (1985). Devaluation and the J-Curve: Some Evidence from LDCs. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 500–504. <https://doi.org/10.2307/1925980>
- Bahmani-Oskooee, M. & Ardalani, Z. (2007). Is there a J-Curve at the Industry Level? *Economics Bulletin*, 6(26), 1–12.
- Bahmani-Oskooee, M. & Brooks, T. J. (1999). Bilateral J-Curve between U.S. and Her Trading Partners. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 135(1), 156–165. <https://doi.org/10.1007/BF02708163>
- Bahmani-Oskooee, M. & Durmaz, N. (2016, January 12). *Asymmetric Cointegration and the J-Curve: Evidence from Commodity Trade Between Turkey and EU* [MPRA Paper]. <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/83183/>
- Bahmani-oskooee, M. & Fariditavana, H. (2014). Do Exchange Rate Changes have Symmetric Effect on the S-Curve?. *Economics Bulletin*, 34(1), 164–173.
- Bahmani-Oskooee, M., Gelan, A. & Ratha, A. (2008). S-curve Dynamics of Trade in Africa. *African Development Review*, 20(2), 335-342. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8268.2008.00187.x>
- Bahmani-Oskooee, M., Halicioglu, F. & Hegerty, S. W. (2016). Mexican Bilateral Trade and the J-Curve: An Application of The Nonlinear ARDL Model. *Economic Analysis and Policy*, 50(C), 23–40.



Ojaghlou, Ö. (2023). The Evaluation of Turkey's Foreign Trade during COVID-19. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1536-1556. Doi: 10.25295/fsecon.1265568

-
- Bahmani-Oskooee, M. & Karamelikli, H. (2020). The Turkey-US Commodity Trade and The Asymmetric J-Curve. *Economic Change and Restructuring*. <https://doi.org/10.1007/s10644-020-09298-1>
- Bahmani-Oskooee, M. M. & Goswami, G. G. (2003). A Disaggregated Approach to Test The J-Curve Phenomenon: Japan Versus Her Major Trading Partners. *Journal of Economics and Finance*, 27(1), 102-113. <https://doi.org/10.1007/BF02751593>
- Bahmani-Oskooee, M. & Ratha, A. (2004). The J-Curve Dynamics of U.S. Bilateral Trade. *Journal of Economics and Finance*, 28(1), 32-38. <https://doi.org/10.1007/BF02761452>
- Bahmani-Oskooee, M. & Ratha, A. (2007). The S-Curve Dynamics of US Bilateral Trade. *Review of International Economics*, 15(2), 430-439.
- Bahmani-Oskooee, M. & Ratha, A. (2009). S-Curve Dynamics of Trade: Evidence from US-Canada Commodity Trade. *Economic Issues Journal Articles*, 14(1), 1-16.
- Bahmani-Oskooee, M. & Ratha, A. (2010). S-Curve Dynamics of Trade Between U.S. and China. *China Economic Review*, 21(2), 212-223. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2009.06.006>
- Bahmani-Oskooee, M. & Wang, Y. (2006). The J-Curve: China Versus Her Trading Partners. *Bulletin of Economic Research*, 58(4), 323-343. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8586.2006.00247.x>
- Halicioglu, F. (2008). The Bilateral J-Curve: Turkey versus Her 13 Trading Partners'. *Journal of Asian Economics*, 19, 236-243. <https://doi.org/10.1016/j.asieco.2008.02.006>
- Hsing, Y. (2009). Test of the J-Curve for Six Selected New EU Countries. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 2(1), 76-85.
- Karamelikli, H. (2016). J-Curve Effect on Turkey's Foreign Trade Balance. *Journal of the Human and Social Science Researches*, 5, 389-402.
- Krugman, P. R., Obstfeld, M. & Melitz, M. (2014). *International Economics: Theory and Policy* (10th Edition). Pearson.
- Kyophilavong, P., Shahbaz, M. & Uddin, G. S. (2013). Does J-Curve Phenomenon Exist in Case of Laos? An ARDL Approach. *Economic Modelling*, 35, 833-839. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.08.014>
- Magee, S. P. (1973). Currency Contracts, Pass-Through, and Devaluation. *Brookings Papers on Economic Activity*, 4(1), 303-325.
- Ojaghlou, M. (2021). J-Curve and Impact of Exchange Rate on Bilateral Trade between Turkey and its Two Trading Partners; Germany and the United States. *Turkish Online Journal of Qualitative Inquiry*, 12(8), 3781-3789.
- Ojaghlou, M. & Uğurlu, E. (2022). Is There a J-Curve Under COVID-19 Effects. *China Economic Journal*, 0(0), 1-19. <https://doi.org/10.1080/17538963.2022.2079194>
- Pesaran, M. H., Shin, Y. & Smith, R. J. (2001). Bounds Testing Approaches to The Analysis of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289-326. <https://doi.org/10.1002/jae.616>



Ojaghlou, Ö. (2023). The Evaluation of Turkey's Foreign Trade during COVID-19. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1536-1556. Doi: 10.25295/fsecon.1265568

R. Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M. (n.d.). *International Economics* (9th Edition). <https://b-ok.org/book/5156248/b6ae26?dsorce=recommend>

Rose, A. K. & Yellen, J. L. (1989). Is There a J-Curve?. *Journal of Monetary Economics*, 24(1), 53-68. [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(89\)90016-0](https://doi.org/10.1016/0304-3932(89)90016-0)

Shin, Y., Yu, B. & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework. R. C. Sickles & W. C. Horrace (Ed.), *Festschrift in Honor of Peter Schmidt: Econometric Methods and Applications* (281-314). Springer. https://doi.org/10.1007/978-1-4899-8008-3_9

Ugurly, E. (2023). *Ekonometri Uygulamaları Kılavuzu*.

Zivot, E. & Wang, J. (2006). *Modeling Financial Time Series with S-PLUS*. <https://link.springer.com/book/10.1007/978-0-387-32348-0>

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



The Evaluation of Turkey's Foreign Trade during COVID-19

Mortaza Ojaghlou

Extended Abstract

The pandemic COVID-19 hit the world economy hard, with serious consequences for all countries and individuals. The IMF called it "a crisis like no other" in 2020. Since the beginning of the pandemic, countries and commodities around the world have taken a variety of restrictive measures. These restrictions have negatively affected international trade in goods, with few exceptions. All exceptions are goods that are directly related to the pandemic COVID-19 and are referred to as "COVID-19 related products". Turkey had a double problem and that was the exchange rate fluctuation. The value of the Turkish currency decreased by 44% in 2021. The trade balance was directly impacted by exchange rate fluctuation. On the other hand, COVID-19 had a significant impact on the trade balance globally as well as in Turkey. The value of exports has decreased by almost 39% compared to before COVID-19 (value of exports in December 2019 to the minimum value of exports during the pandemic (April 2020)). This rate for import has decreased by 29% (value of import in December 2019 to the minimum value of import during the pandemic (May 2020)). The decrease in the rate of export is almost equal to that of the 2008 financial crisis (the ratio between the maximum rate of export that occurred in 2008m09 and the minimum value of export that occurred in 2008m12 during the 2008 financial crisis was almost 40%). Therefore, COVID-19 has affected world trade almost as much as the 2008 financial crisis.

In this study, the relationship between the real exchange rate and the trade balance between Turkey and the EU27 and then COVID-19 examine the impact on international trade for Turkey and the EU27 in the J-curve framework using linear and nonlinear methods were tested. We select EU27, because the EU zone is Turkey's largest trading partner. The value of Turkey's exports to the EU28 in 2019 and 2020 is \$76.7 and \$70.02 billion, representing 42% and 41% of Turkey's exports, respectively. the value of imports to Turkey from different regions. Almost the same result as for the export value. The EU28 is the largest region for Turkey's imports. The value of Turkey's imports from the EU28 in 2019 and 2020 is \$67.9 billion and \$73.3 billion, respectively, accounting for 32% and 33% of Turkey's imports. This paper makes two contributions to the literature. The main contributions of this paper are new evidence on the J-curve and the S-curve (in particular the impact of the recent devaluation of the Turkish lira on trade between Turkey and the EU27) and the impact of COVID-19.

In the 1980s, the majority of industrialized nations made the decision to float their currencies in an effort to close their trade imbalances and defend against external dangers. The Marshall-Lerner condition (MLC) and the elasticities of import and export demand suggest that they might implement effective fiscal and monetary policies to manage their economies with a floating exchange rate. The trade balance could worsen following a currency depreciation, mostly due to delays in trade flows' reactions to a change in the exchange rate. Due to the lags, the trade balance will worsen in the short term but improve in the long term, much like the letter J. When such a J-curve is present, the overshooting of the exchange rate is exacerbated, and currency depreciation may initially have a contractionary effect on output. The impact of a nominal exchange rate shift on the real exchange rate can be mitigated by

limited exchange rate pass-through and domestic price rises. J-curve is based on Marshall-Lerner condition. According to Marshall-Lerner condition: the depreciation of the domestic currency leads to an improvement in the country's trade balance if the sum of the absolute values of the price elasticity of exports and imports is greater than one. On the other hand, limited production capacity and structural bottlenecks, income redistribution, increase in production costs, and inflationary and recessionary effects due to currency devaluation complicate its final effect on the trade balance to some extent. Moreover, it is possible that the price elasticity of exports and imports is lower in the short run than in the long run. Imports and exports are low, and the growth of the price of imported goods is higher compared to exported goods in terms of domestic currency. For instance, X country's trade balance is made up of the value of its exports minus the value of its imports, and this situation is known as MLC. Each value is calculated by multiplying a price by a quantity. When a country's currency is devalued, the resulting drop in price should lead to a rise in exports and a fall in imports, but the trade balance can only improve if exports or imports are large enough to counteract the decline in price. Thus, either export volume must rise or import volume must fall.

Also, the correlation between real exchange rate and trade balance is examined by S-curve methodology. According to S-curve hypothesis, there is a positive cross-correlation between the future values of the trade balance and the current real exchange rate. The relationship between the present real exchange rate and the trade balance's historical values, on the other hand, is negative. The cross correlation between real exchange rate and trade balance is positive only between the current value of real exchange rate and future values of trade balance, and it is negative between past values of trade balance and the current value of exchange rate.

The cross-correlation between the real exchange rate and the trade balance for Turkey and the EU27, as shown in Table 4, does not support the S-curve at the aggregate level. The cross correlation between the real exchange rate and the trade balance at 10 times lag is about $-0.9 < \text{Full Sample } lag_i < -0.8$ and for 10 lead $-0.9 < \text{Full Sample } lag_i < -0.8$ and all coefficients are negative. The coefficients of the cross-correlation become smaller when we use data from before the COVID19 period, but the correlation is still negative and also in the same range. The negative coefficients of the cross-correlation between the real exchange rate and the trade balance become more positive during the pandemic, even in lead and lag, suggesting that the interaction between the real exchange rate and the trade balance during the pandemic is different from that before the pandemic. Results of table 5 is similar to Table 4 so that Cross-Correlation not exhibiting support for the S-curve aggregate level. In this case Cross-correlation between real exchange rate and trade balance with 10 lag are around $-0.7 < \text{Full Sample } lag_i < -0.6$ and for 10 lead $-0.7 < \text{Full Sample } lag_i < -0.4$ and all coefficients are negative. White coefficients of cross-correlation get smaller when we used data of before COVID19 period but still correlations are negative and the range for both lead and lag is between $-0.4 < \text{Before COVID19} < -0.1$. The negative coefficients of cross-correlation between real exchange rate and trade balance during the pandemic got smaller even in lead and lag. The coefficients turned positive, which indicates the interaction between real exchange rate and trade balance during the pandemic was different from before the pandemic. Shows that during the COVID19 epidemic, a curve similar to the inverse S-curve



Ojaghlou, Ö. (2023). The Evaluation of Turkey's Foreign Trade during COVID-19. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1536-1556. Doi: 10.25295/fsecon.1265568

appeared. Because the value of the cross-correlation of lag is positive. According to S-Curve theory, the cross-correlation of leads should be positive.

To summarized there is no evidence of a J-curve and S-curve due to the initially improving and later deteriorating trade balance between Turkey and the EU27. Dynamic multiplier analyses show that there is no such asymmetric effect, and our results suggest that real exchange rate reductions have a larger positive impact than real exchange rate increases. Therefore, their difference has a positive effect on the trade balance. During the pandemic, the positive effect of an increase in the real exchange rate has a greater impact on improving Turkey's trade balance. Consequently, a real depreciation of the Turkish lira had a more positive effect on Turkey's trade balance during the pandemic.



Research Article/Araştırma Makalesi

Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları¹

Regional Reflections of Changes in Agricultural Enterprises and the Size of Land Used Within the Framework of Agricultural Census

Akif DİNCER²

Öz

1980'lerden itibaren uluslararası kurumlar ve Avrupa Birliği'nin dayatmalarıyla benimsenen neoliberal politikalar, Türkiye'de tarım sektörünün serbestleşmesi yönünde baskı oluşturmuş ve ulusal tarım politikalarını bu doğrultuda yeniden şekillendirmiştir. Türkiye tarımında kapitalist dönüşüm, 1980'lerden sonra IMF, DB ve DTÖ'nün görüşleri doğrultusunda şekillenirken, 2005 yılında AB'ye tam üyelik müzakere süreci bağlamında ilerlemiştir. Bu politikaların Türkiye'deki ilk yansımaları, tarım politikalarının şirket yanlı politikalar şeklinde yeniden tanımlanması, tarımsal ürün ve girdi piyasalarındaki bütün desteklerin kaldırılması biçiminde ortaya çıkmıştır.

Yapılan tarım sayımlarının bölgesel sonuçlarına göre Doğu ve Güneydoğu dışında kullanım dışı kalan tarım alanlarının büyük bir çoğunluğu, küçük ölçekli işletmelere aittir. Bu işletmelere ait arazinin bir kısmı büyük ölçekli işletmelerin mülkiyetine, bir kısmı hükümet desteğiyle rant alanı olarak çeşitli projelere (HES, otoyol, hava alanı, konut, turizm) konu olmuştur. Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde kullanım dışı kalan arazilerin önemli bir kısmı büyük ölçekli işletmelere aittir. Güneydoğu'da 1990'lardaki şiddet ortamı tarım arazilerinin ekilememesinde rol oynarken, 2001-2019 döneminde ise tarım arazileri çeşitli rant projelerine tahsis edilmiştir.

Bu çalışmada, Türkiye tarımının kapitalist dönüşümü ve bu dönüşümün tarımsal üretim alanı, tarımsal yapılar üzerindeki bölgesel etkilerini incelenmektedir.

Jel Kodları: Q1, Q12, Q13, Q15, Q18

Anahtar Kelimeler: Tarımsal Yapı, Küçük Üreticilik, Tarımda Şirketleşme, Türkiye Tarımı, Kapitalist Tarım

¹ Bu çalışma, yazarın "Tarım Sayımları Çerçevesinde Köylülüğün Dönüşümü" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

² dncrakf@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8541-3351



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

Abstract

Since the 1980s, neoliberal policies adopted by the impositions of international institutions and the European Union have created pressure for the liberalization of the agricultural sector of underdeveloped countries and reshaped their national agricultural policies in this direction. The new process, which started in the 1980s, turned to various efforts to make the phenomenon of corporatization in agriculture dominant in the agricultural sector of underdeveloped countries. While the capitalist transformation in Turkey's agriculture was shaped in line with the views of the IMF, WB and WTO after the 1980s, it progressed in 2005 in the context of the negotiation process for full membership to the EU. These policies first imposed on Turkey have emerged as the redefinition of agricultural policies as company-oriented policies and the removal of all supports in agricultural product and input markets.

According to the regional results of the 1991-2019 agricultural censuses, in the Aegean, Istanbul, Marmara, Central Anatolia and Mediterranean Regions, where small production is common, the majority of the unused agricultural lands belong to small-scale enterprises. Some of the lands belonging to these enterprises have been the property of large-scale enterprises, and some of the lands have been the subject of various projects (HEP, highway, airport, housing, tourism) as a rent area with the support of the government. The majority of the unused lands in the East and Southeast Regions belong to large-scale enterprises. While the environment of violence in the 1990s played a role in the inability to cultivate agricultural lands in the Southeast, agricultural lands were the subject of various rent projects in the 2001-2019 period.

This study examines the capitalist transformation of Turkish agriculture and the regional effects of this transformation on agricultural production, agricultural structures/peasants.

Jel Codes: Q1, Q12, Q13, Q15, Q18

Keywords: *Agricultural Structures, Small Businesses, Incorporation in Agriculture, Turkish Agriculture, Capitalist Agriculture*

1. Giriş

Kapitalist sistemin tarım sektöründe yarattığı dönüşümler, tarım/köylü sorunu tartışmalarının ana eksenini oluşturmaktadır. Bu tartışmalar, bu dönüşümlerin köylülük üzerindeki etkilerini ele alarak, köylülüğün tasfiyesi ve devamlılığı üzerine yoğunlaşmıştır. Marx, üretim araçlarından zorla koparılan, mülksüzleştirilen köylülerin, kapitalistleşen tarım çiftliklerinde ya da kentlerdeki fabrikalarda proleterleşerek tasfiye olacağını öngörmüştür (Marx, 2017). Tarım/köylü sorunu tartışmalarının başlangıcını oluşturan Marxist teorinin tarım/köylü sorununa ilişkin genel yaklaşımını, ilkel birikim ve köylülüğün içindeki sınıfsal farklılaşma biçiminde iki farklı başlıkta ele almak mümkündür. Marx, ilkel birikim sürecinde tarımda kapitalizmin gelişimiyle her türlü üretim ve geçim araçlarından zorla koparılan geçimini sağlamak için emeğini satmak dışında çaresi olmayan işçi sınıfının oluşumu arasında dolaysız bir neden-sonuç ilişkisi kurar (Gürel, 2014: 305). Kapitalizmde yaşanan dönüşüm sonucu köylülüğün tasfiye olacağına inanan Kautsky, bu sürecin sanayideki gibi hemen gerçekleşmeyeceğini belirtmiştir. Kautsky'e göre, küçük köylülüğün büyük ölçekli işletmeler karşısında ayakta kalmaları ya da tasfiye olmaması, kapitalist gelişmenin niteliğini değiştirmez. Marxist anlamda tarım sorununu çözmek için yapılması gereken şey, küçük köylü ile sermaye arasındaki niteliğe bakmaktır (Aydın, 2018: 38). Tarımdaki farklılaşmanın sanayiden farklı bir süreçte ilerlediğini ileri süren Kautsky, tarımdaki proleterleşme sürecinin emekçilerin üretim araçlarından koparılması biçiminde gerçekleşmediğini iddia eder. Genellikle kendi yaşamını sürdürebilecek kadar toprağı olmayan köylü, emeğini satarak ayakta kalmaya çalışmaktadır. Başka bir deyişle, köylülerin proleterleşmesi kapitalist olmayan bir doğrultuda örgütlenen hane halkının tasfiye olması ile paralel ve zorunlu olan bir süreç değildir. Ayrıca, kapitalist ile köylü işletmeleri arasındaki ilişkinin birbirlerini tamamlamaları açısından aralarında fazla bir rekabet olmadığıdır. Küçük köylüleri kendine özgü bir proleterya olarak niteleyen Kautsky, küçük köylünün büyük çiftliklerle aynı ve benzer tarımsal meta satıp birbiriyle rekabet ettiklerini değil, küçük köylülerin büyük çiftliklere emek satarak birbirlerini tamamladığını söylemektedir. (Hussain & Tribe, 1981: 108; Aydın, 1986: 139). Kautsky'e göre, küçük bir parsel toprağına sahip köylü, mülkiyetin yoğunlaşma eğilimini sınırlandırır. Toprağın verimliliği ve lokasyonu ve toprağın yeniden üretilmez oluşu, tarımda kapitalizmin sanayiden farklı bir biçimde gelişmesine neden olur. Bu nedenle, kapitalizmin mevcut mülkiyet ilişkilerini koruyarak tarıma girmektedir (Kautsky, 1988: 75-83). Küçük köylünün ayakta kalmasını sağlayan bir diğer özellik, üretim girdisi olarak emeğe duyulan ihtiyacın özgünlüğüdür. Sanayiden farklı bir biçimde tarımdaki emek ihtiyacı, doğal koşullara bağlı olarak yıldan yıla farklılık gösterir. Köylüler, yoğun ihtiyaç duyulan hasat zamanı dışında başka sektörlerde çalışarak ya da alternatif stratejiler belirleyerek üretiminin devamlılığını sağlamaya çalışırlar. Küçük köylünün ayakta kalmasını sağlayan bir diğer özellik ise, devlet destekleridir. Hükümetler, iktidar olmanın avantajlarını kullanarak köylüye çeşitli destekler sunarak devamlılığını sağlar (Başaran, 2017: 312-313). Bütün bu özelliklere rağmen büyük çiftlikler, çeşitli özellikleri barındırarak küçük köylülere karşı üstünlük sağlar. Bunlardan ilki, büyük işletmelerin kullandığı üretim araçlarının (makinalar, binalar) yoğun kullanımı bu işletmelerin verimliliklerini artırır. İkincisi, büyük işletmelerde işgücü ve uzmanlaşma arttıkça büyük ölçekli üretimin avantajlarını kullanırlar. Üçüncüsü ise, üretim için kredilere daha kolay erişim sağlamalarıdır. Büyük ölçekli işletmelerin küçük köylülere karşı üstünlüğünü ileri süren Kautsky, küçük köylünün nasıl hayatta kalmayı başardıklarını sorgulamaktadır (Hussain &

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

Tribe, 1981: 119-121). Buna göre köylüler, tüketim düzeylerini yetersiz beslenmeye yol açacak düzeye düşürebilme yeteneği ve çok sıkı çalışma ile hayatta kalmayı başarmaktadır (Banaji, 1977: 32).

Rusya’da meta ekonomisinin hızla geliştiğini öngören Lenin, tarım/köylü sorunu tartışmalarında Kautsky ile benzer sonuçlara varmıştır. Lenin’e göre, kapitalizmin hızla geliştiği Rus ekonomisinde, az sayıda üretici burjuva özelliği kazanırken, büyük çoğunluğa sahip küçük üretici ya tamamen mahvolur ya da ücretli işçi haline gelerek proleter bir yaşama sürüklenir. Tarım sisteminin kapitalist hale gelmesiyle köylülüğün farklılaşma süreci giderek hızlanır. Rus köylüsü meta ekonomisinin girdabına kapılarak pazar ilişkilerine bağlanır. Köylüler bu süreçte farklılaşarak burjuva özelliğine sahip olmakta ve meta ilişkilerini derinleştirmektedir. Küçük köylü meta ilişkileri içine çekilir ve iç pazarın gelişiminde önemli rol oynar (Lenin, 1975: 22-23). Pazar ilişkilerine çekilen Rus köylüsü, farklılaşma sürecinde üç tip sınıf olarak ortaya çıkmaktadır. Birincisi, küçük burjuva özelliği gösteren kır burjuvazisidir. Bu sınıfın özelliği, hali vakti yerinde olan ve tarımsal üretimi sanayi ile birleştiren küçük meta üreticiliğine sahip olmasıdır. Bu sınıf, tarımsal üretimde emek kullanarak arazi kiralar ve kapitalist çiftçiliğe geçiş yapar. İkincisi, kır proletaryası olan ücretli işçilerdir. Bu grubun özelliği, küçük bir toprağa sahip olmasına rağmen işgücü satmadan geçimini sağlayamaması ve düşük bir tüketim düzeyine sahip olmasıdır. Üçüncüsü ise, orta köylülüktür. Bu grup, hasadın iyi olduğu zamanlarda geçimini sağlarken kötü olduğu zamanlarda ise, yoksullaşarak proletarya saflarına katılır. (Lenin, 1975: 155-164). Lenin de, Kautsky gibi tarımın yapısından dolayı sanayiden farklı bir süreçte ilerlediğini dile getirerek tarımda küçük köylünün hemen proleterleşmeyeceğini vurgulamaktadır. Ona göre, sanayi, her biri yalnızca bir ürünü ya da bir ürünün bir parçasını üreten ayrı bağımsız dallara bölünür. Oysa tarımsal sanayi tamamen ayrı dallara bölünmez, yalnızca bir durumda, bir pazar ürününde uzmanlaşırken bir başka durumda bir başka pazar ürününde uzmanlaşır. Tarımın bütün diğer yönleri bu pazara uydurulur. Bu nedenle ticari tarımın biçimleri, büyük çeşitlilik gösterir ve bu sadece farklı alanlara göre değil farklı çiftliklere göre de değişir (Lenin, 1975: 277). Kapitalizmin esas eğilimi, sanayide olduğu gibi tarımda da büyük işletmelerin küçük işletmeleri geriletmesidir ve onun yerine geçmesidir; fakat bu gelişme tarımda ani bir mülksüzleşmeye neden olmaz. Bu süreç yıllar hatta on yıllarca yıl alabilecek olan küçük köylünün çöküşü ve ekonomik koşullarının kötüleştirilmesi de bir tasfiye sürecidir. Bu süreç, köylülüğün aşırı çalışma ve yetersiz beslenmesi ve giderek borçlanması biçiminde ortaya çıkar (Lenin, 1960: 332).

Marxist tarım/köylü sorunu tartışmalarının klasik dönemi, tarımda kapitalist üretim ilişkilerinin gelişmesiyle kapitalist tarım işletmelerinin köylülüğün yerini alacağı ve köylünün bu sürecin sonucunda proletaryaya dönüşeceği biçiminde iki farklı sınıf yapısının ortaya çıkacağını vurgular. Tartışmalar, klasik tasfiye tezinin öngörülleri (Marx, Kautsky, Lenin) doğrultusunda ilerlemişse de Chayanov gibi bazı düşünürler köylülüğün kapitalizmle çeşitli uyum stratejileri geliştirerek varlığını devam ettireceğini iddia etmişlerdir. Chayanov’a göre, köylü üretimi, kapitalist üretim biçiminde oldukça farklıdır. Kapitalist işletmeler, kar elde etmek için ücretli emek kullanırken, köylü üretimi, metalaşmamış hane emeğine dayalı geçimlik üretimi amaçlar (Chayanov, 1966: 1-5). Chayanov köylü işletmelerine yönelik analizini, emek/tüketici dengesi üzerinden ifade eder. Bu analize göre, her aile yıllık ihtiyaçları için gerekli olan ürünü elde etmek için çaba gösterir. Bu ihtiyacını karşılayan aileler, üretimdeki emeğini düşürmeye



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

başlarlar. Köylüler için önemli olan ailenin asgari geçimini sağlayacak olan toplam ürün miktarıdır. Köylü aileler bu düzeye gelmedikleri sürece, emeğin marjinal azalan verimliliğine bakmaksızın uzun süre çalışmaya devam ederler (Aydın, 1986: 147). Köylü işletmelerinin refahı, toprak ve emek gücünün miktarına bağlıdır. Köylü işletmelerinin toprağı az ise, hane halkı daha çok çalışarak ve az tüketerek dışardan toprak kiralamaya yönelecektir. Böyle bir durumda köylü işletmeleri daha fazla emek harcayıp, kendi emeğini sömürmeye (self-exploitation) yönelecektir. Başka bir deyişle, köylü işletmelerinin kapitalist işletmeler karşısında ayakta kalmalarını sağlayan en önemli olgu, kendi emeğini sömürmesidir (Chayanov, 1966: 81).

Chayanov, klasik Marxistlerin tarımda kapitalizmin gelişimini büyük ölçekli işletmelerin üretimini artırması tezini kabul etmemektedir. Tarımda kapitalist gelişim süreci, ürünlerin dolaşım sürecinde ortaya çıkar. Bu süreçte köylüler, ürettikleri ürünlerinin önce birer satıcı daha sonra ise, girdilerinin alıcısı olarak piyasa mekanizmasına çekilmişlerdir. Köylüler, bu yolla tüccar sermayesinin himayesine girerek küçük meta üreticisi konumuna dönüşürler (Kitching, 1989: 52). Chayanov'a göre, büyük ölçekli ticari kapitalizm, köylü kitlelerini etkisi altına alarak onları meta üreticilerine dönüştürüp pazara bağlamıştır. Baskıcı kredi kurumları aracılığıyla köylü üretimi bir çeşit "sweatshop" (emekçilerin az maaş aldığı ve kötü çalışma koşulları olan işletme biçimi) sistemine dönüştürmüştür. Ticaret sermayesinin müdahalesi bununla sınırlı kalmamaktadır. Ticaret sermayesi, köylülerin ürün ve girdilerinin bir kısmını (kredi, gübre vb.) kontrol altına alarak üretime doğrudan müdahale etmekte ve köylülerin ürünlerini pazarlamaları için de kalite standartlarını doğrudan kendileri belirlemektedir. Böylece tohum, gübre kullanımı gibi alanlar kapitalizmin doğrudan kontrolüne girmektedir. Bu sürece köylü tarımının "dikey konsantrasyonu" (Vertical Concentration) denilmektedir. Sermaye ulaşım, tahıl ambarları, sulama ve diğer benzer alanlara da yatırımlar yaparak tarımı ele geçirmiş ve bu yolla köylüleri kapitalist sisteme dahil ederek başkalarının üretim araçlarıyla çalışan bir işgücüne dönüştürmüştür (Chayanov, 1966: 257-262, Kitching, 1989: 53). Chayanov'un köylü üretim tarzına yönelik çalışmalarının en önemli yanı, kapitalizmin tarıma girişi ve üretim sürecini krediler, ileri girdiler vb. yolu ile dolaylı olarak kontrol altına alınışına dair görüşleridir. 1920'lerde kapitalizmin tarıma yönelik bu müdahalelerine vurgu yapan Chayanov, günümüz az gelişmiş ülke tarımına kapitalizmin girişini önceden görmüştür (Aydın, 1986: 152).

1960'lardan sonra dünya genelinde köylü nüfusunun çoğunlukta olması ve küçük köylülüğün tasfiye olmaması tarım/köylü sorunu tartışmalarına yeni bir ivme kazandırmıştır. Bu dönemdeki tartışmaların ana eksenini, köylülüğün toplumsal sınıflara daha ucuz gıda maddeleri sağlayarak emek maliyetini düşürme, sanayi sektörü için sermaye birikimi sağlama ve sermaye birikiminin gelişimine olanak sağlamak gibi konular üzerinden şekillenmiştir. Bu çalışmaların yanı sıra hem köylülüğün tanımına yönelik eleştiriler hem köylülüğün sınıfsal konumuna ilişkin çalışmalar da ön plana çıkmıştır. Harriet Friedmann ve Henry Bernstein göre, köylülük tek bir özellik olmayan ve sınıfsal bir anlam içermeyen bir kategoridir ve toplumsal gerçekliğin anlaşılmasında engelleyici bir anlam içermektedir. Tek kategori olarak yapılan köylü tanımlaması, kırsal alandaki sömürünün gizlenmesinde önemli bir işlev görmektedir. Günümüzde köylülük arasında sınıfsal farklılaşmalar bulunmaktadır. Bazı köylüler, kapitalist bir görünüme sahipken bazı köylüler, köylü olma vasfını yitirmiştir. Geçim kaynağı olan toprağı elinden alınmış ya da yoksullaşmış bazı köylüler, proleter bir nitelik kazanmıştır. Piyasa

mekanizmasıyla bütünleşen bazı köylüler, küçük meta üreticileri haline gelmiştir. Küçük meta üreticileri ise, üretim sürecinde tohum, gübre vb. üretim girdilerini kullanarak sermaye birikim süreçlerine dahil olmuşlardır. Piyasa sürecine eklemlenen ve sermaye birikimi yapan küçük meta üreticileri, burjuvazinin birer parçası haline gelmiştir (Aydın, 2018: 30; Friedmann, 1980: 161; Bernstein, 2014: 12-13). Bu dönemdeki bir diğer tartışma ise, köylülüğün sınıfsal konumuna ilişkindir. Bu tartışmalar, piyasa mekanizması içindeki üretim yapan köylülerin tarımsal artığına çeşitli toplumsal kesimlerce el konulduğunu iddia eder. Bu tartışmalarda köylülük kavramının yerine, yarı proleter, küçük meta üreticileri, gizli proleter, ücretli işçi eşdeğeri gibi kavramlar kullanılmıştır. Köylü kavramı yerine yarı proleter kavramını kullanan Samir Amin'e göre, çevre ülkelerinde hakim üretim tarzı olan kapitalist üretim tarzının gelişimiyle köylü üretimi içeriğinden sıyrılarak kapitalist üretim tarzının hakimiyetine girer. Tarımda kapitalizmin gelişimiyle sermaye, tarımsal üretimde daha belirgin hale gelmeye başlamış ve üretim sürecinin birçok aşamasına hâkim olarak köylüyü hâkimiyeti altına almıştır. Kapitalist üretim ilişkilerinin gelişmesi meta ilişkilerini genişleterek köylüyü piyasa mekanizmasına çekmiştir. Bu süreçte köylü, sermayenin yönlendirdiği meta alıcısı haline gelmiş ve kendi evinde çalışan bir proleterin statüsüne indirgenmiştir. Böylece kâğıt üzerinde üretim aracının sahibi olan köylü, kendisini ideolojik proleterden ayırır ve çıkarlarının proleterden farklı olduğunu düşünür. Köylü farkında olmadan kapitalist düzende "yarı proleter" konuma geçmiştir. Köylü proleterdir çünkü sermayenin sömürsüne tabidir; yarı proleterdir çünkü özgür meta üreticisi görüntüsünü korur (Amin, 1997: 103-114). Köylüleri, basit meta üretim tarzının üyesi ve yarı proleter olarak tanımlayan Vergopoulos, köylü emeğinin kent kapitalizminin gelişimi ve kentsel sanayinin gelişimi için maksimum artık üreten başarılı bir üretim tarzı olarak görür. Kentsel kapitalizmin gelişimi için tarımsal ürünlerin fiyatlarının düşük tutulmasının en etkili yolunun köylü üretimi olduğunu söyler. Kendisi için çalışan köylü, bir miktar kar elde etmek için uğraşır ve kendini kapitalist bir girişimci olarak görmez. Bunun aksine hayatını devam ettirmeye çalışan sade bir işçi olarak görür (Vergopoulos, 1978: 446). Köylülüğün sınıfsal konumuna ilişkin başka bir tanımlama yapan Roseberry, Venezuela'daki kahve üretimi yapan köylüler ile ticaret sermayesinin ilişkilerini analiz eder. Bu bölgedeki köylülerin baskın ticaret sermaye tarafından sömürüldüğüne dikkat çeker. Ticaret sermayesi, kahve üreticilerinin üretim sürecinde kredilerle üretim sürecini kontrol altına alarak köylünün artık değerine el koyar. Bu süreçte köylünün elinde kalan diğer kısım artık ise, köylünün ücretine denk gelir. Böylece köylülerin ticaret sermayesiyle girdikleri ilişki sonucu, kendi evinde sermaye hesabına çalışan gizli proleter konumuna geçmiştir. Üretim sürecinde kullanılan kredi ilişkisi kapitalist özellik gösterirken (yani değer yaratmak için ticaret sermayesi gerekiyken) ücretli emek bu özelliğe sahip değildir. Köylüler, ticaret sermayesine uzun vadeli kredilerle bağlanmış olsalar bile kısmen de üretim araçlarına sahiptirler (Roseberry, 1978). Bernstein'e göre, köylüler kapitalizmin etki alanındaki gelişmeler sonucu geçimlerini daha büyük bir toplumsal iş bölümü ve piyasalar aracılığıyla gerçekleştirdikleri için küçük meta üreticilerine dönüşürler. Küçük meta üreticileri, üretimi ve yeniden üretimleri gerçekleştirmek için sürekli olarak daha fazla meta girdileri kullanmak zorunda kalırlar. Bu üretim süreci onları doğrudan kapitalist birikim süreçlerinin bir parçası haline getirmiştir. Kapitalizmin etki alanının genişlemesiyle sermaye, tarıma ticaret sermayesi, finansal sermaye gibi çeşitli biçimlerde nüfuz ederek üretime katılmadan üretimi kontrol altına alabilir. Sermaye teknelci fiyat uygulayarak, pazar düzenlemeleri yaparak, üretilecek ürünlerin ekim koşullarını

belirleyerek, küçük meta üreticilerini kısıpaca alır. Küçük meta üreticileri, sermayenin bu baskıcı yöntemlerine üretimden kısmen çekilerek veya dayatılan pazar fiyatlarından kaçarak dirense de artık-ürününe sermaye tarafından el konulur. Bernstein, köylünün artık ürününe el konularak emek zamanlarının değersizleştirildiğini (çalışma zamanının uzatarak aile emeğinin yoğunlaştırılması ve tüketimini kısması) ifade eder. Bundan dolayı köylünün sınıfsal konumu da ücretli eş değerine denk gelmektedir (Bernstein, 1977: 73; 2014: 13).

Günümüzde tarım/köylü sorunu tartışmaları, kapitalizmin etki alanının genişlemesiyle farklı bir doğrultuda ilerlemiştir. Güncel tarım tartışmalarında, sermayenin teknolojinin ileri-geri bağlantılarını kullanarak tarım sektörünü dönüştürdüğü ve birikim süreçlerine dahil ettiği, tarım-gıda sisteminin az sayıda ulusal/ulus-ötesi şirketin denetimine girdiği ve köylünün giderek proleterleştiği hususları vurgulanmaktadır (Büke, 2011: 81). Güncel tarım tartışmalarının ana eksenini, küçük meta üreticilerinin sermaye karşısında tarihsel bir eğilim olarak taşıdığı “bağımsızlığını” yitirip proleterleştiği üzerine kurulumdur. Diğer bir deyişle, güncel tarım tartışmalarının temel odak noktası, küçük meta üretimi kavramının 1980 öncesi ilişkilere ait olduğu ve günümüzde üretim araçlarının mülkiyetini ellerinde bulundurmalarına rağmen, köylünün proleterleşmiş³ olduğu yönündedir (Özuğurlu, 2013: 18; Lewontin, 2000: 160; Büke, 2011: 82). Sermayenin karlılığını sürdürmesi, toplumsal sınıfların mülksüzleştirilerek emperyalist birikim süreçlerine dahil edilmesine bağlıdır. Sermayenin kendini yeniden üretmesinin koşulu, metalaşma süreçlerinin uğramadığı kırsal alanlara, emperyalist projelerin dayatılması ile gerçekleşmiştir. Tarım sektöründe ortaya çıkan bu hâkimiyet biçimi, en fazla az gelişmiş ülkelerin tarımsal yapılarında hissedilmiştir. Bu ülkelerde tarımsal yapılar, uluslararası kurumların dayattıkları politikalar çerçevesinde dönüşüme uğramış ve milyonlarca küçük ölçekli tarım işletmesi üretim alanının dışına çıkmıştır.

1980 sonrası dünya ölçeğinde küçük üreticiliğin tasfiyesi, neoliberal politikaların uygulanmasıyla hızlanmıştır. Küçük üreticiliğin tasfiye süreci, ulusal/ulus ötesi şirketlerin tarım-gıda sektöründe baskın hale gelmesiyle daha da somutlaşmıştır. Bu dönemde dünyada uygulanmaya başlanan neoliberal politikalar, tarım sektörünün hâkimiyetini ulusal/ulus-ötesi şirketler lehine çevirmiş ve köylülüğün proleterleşmesini daha belirgin hale getirmiştir. Kapitalizmin etki alanı dünya ölçeğine hâkim olmuş, emperyalist projeler doruk noktasına ulaşmıştır. Uluslararası kurumlar, yapısal uyum programları çerçevesinde şirket çıkarlarını yansıtan çeşitli politikaları az gelişmiş ülkelere dayatma fırsatı elde etmiştir. Dünya ölçeğinde az sayıdaki ulus-ötesi şirket, tarımsal üretimin her aşamasında istedikleri politikaları az gelişmiş ülkelere dayatmış ve bu ülkelerdeki hükümetler de bu politikaları uygulamaya istekli olmuşlardır. Tarım sektöründe doğrudan rol oynayan ulusal/ulus-ötesi şirketler, tarımsal üretim alanının bütün aşamalarında yoğunlaşmıştır.

Neoliberal politikalarla paralel olarak kapitalist ülkeler tarafından az gelişmiş ülkelere, uluslararası gıda piyasasına emek maliyeti yüksek ürünler üretmeleri yönünde yeni bir işbölümü dayatılmıştır. Diğer bir ifadeyle az gelişmiş ülkeler, kendi gıda ihtiyacından ziyade uluslararası piyasaların ihtiyaç duyduğu ürünleri üretmeye zorlanmıştır. Bu ülkelerde arzu edilen işbölümünün uygulanabilmesi için yeni politikaların belirleyici dinamikleri, ulus-ötesi

³ Lewontin’e göre, proleterleşme, bir kimsenin kendi emek süreci üzerindeki hâkimiyetini kaybetmesi ve o emeğin ürününe yabancılaşmasıdır (Lewontin, 2000: 160).

kurumlar (IMF, DB, DTÖ), AB, NAFTA gibi ekonomik birlikler ve ulusal/ulus-ötesi şirketler olmuştur. Bu dönemin en önemli özelliği, az gelişmiş ülkelerdeki küçük üreticilere yönelik destekleme politikaları ve destekleyici kurumların tasfiyesidir. Az gelişmiş ülkelerde küçük üreticiliğin tasfiyesine yönelik ortaya çıkan bu politikalar, ulusal/ulus-ötesi şirketleri ulusal pazarlarda etkin hale getirmiştir. Bu şirketler, tarımdaki teknolojik gelişmelerden faydalanarak, tarımsal üretimde hâkimiyetlerini daha da sağlamlaştırmıştır. Ulus-ötesi şirketler DTÖ'nün Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle ilgili Yönleri Anlaşması (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights-TRIPs) protokolü aracılığıyla, fikri mülkiyet hakları söylemiyle mevcut tarım bilgisini özelleştirerek tarım sektörünü dönüştürmüştür.

2. Türkiye Tarımında Dönüşüm

Türkiye tarımının kapitalistleşme/şirketleşme olgusunu sağlamlaştıran ve köylülüğün tasfiyesine neden olan mekanizmalar, dünyadaki gelişmelere paralel olarak, özellikle de 1980 sonrasında dayatılan politikalar bağlamında gerçekleşmiştir. 12 Eylül Darbesiyle uygulanan 24 Ocak 1980 ekonomik kararları, ülke ekonomisine uluslararası kurumların dayattığı yeni politikaları uygulama fırsatı vermiştir. Türkiye, 1980'lerden sonraki süreçte tarım sektörünü, ulusal/ulus-ötesi sermaye için yeni rant alanı haline getirmiştir. Bu dönemde destekleme alımlarının kapsamı daraltılmış, tarımsal ürün fiyatları baskılanmış ve iç ticaret hadleri hızlı bir şekilde tarımın aleyhine seyretmiştir (Günaydın, 2005: 46; 2014: 519). Uluslararası kurumlar tarafından dayatılan politikalar, yapısal uyum programları tarafından şekillendirilmiş ve yapısal uyum kredileri de ulusal tarım programlarının tasfiyesi ve tarımda şirketleşme olgusunun benimsenmesi için şart koşulmuştur (Güler, 2005a: 12; Kaygısız, 2001: 69). Türkiye, tohum alanında uygulanan şirket yanlı politikalar nedeniyle tohum tekellerinin ağına düşürülmüş ve tekel konumunda bulunan Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü (TİGEM), Türkiye Ziraat Donanım Kurumu (TZDK) gibi kamu kurumlarının varlık nedenleri bir anda ortadan kaldırılmış ve kaynakları da daraltılmıştır. Bu kurumlar cari harcamalarını karşılamak için yüksek faizli banka kredilerine başvurmak zorunda kalmıştır. Böylece bu kurumların özelleştirilmeleri için gerekçeler de hazırlanmıştır (Güler, 2005: 196-197). Hükümet, Uluslararası kurumlarla imzalanan anlaşmalar sonucunda uluslararası aktörlerin istekleri doğrultusunda tarımsal KİT özelleştirilmelerinin yasal mevzuatını hazırlayarak özelleştirilmelerinin önünü de açmıştır. 1985 yılında Dünya Bankası desteğiyle Özelleştirme Ana Planı hazırlanmış ve özelleştirilecek KİT'ler öncelik sıralamasına konulmuştur. 5 Nisan kararları sonrasında başlatılan yasal düzenlemeler adı altında tarımsal KİT özelleştirilmeleri gerçekleştirilmiştir. Tarımsal KİT özelleştirmeleri, üreticiler, tarımsal ürün üretimi ve tarım piyasaları üzerinde olumsuz etkilere neden olmuştur. Üretici ve tüketici piyasalarında küçük üreticilere destek sağlayan Süt Endüstrisi (SEK), Et Balık Kurumu (EBK) gibi kamu kurumlarının özelleştirilmeleri hayvancılık sektörüne darbe vurulmuştur. Ayrıca Orman Ürünleri Sanayi (ORÜS), Yem Sanayi (YEMSAN), TZDK gibi önemli kamu kurumları özelleştirilerek sektör dışına itilmiştir. Bu kurumların özelleştirilmeleri ile kamu tarımsal üretimin dışına itilmiş ve ulusal/ulus-ötesi şirketler tarım piyasasına hakim duruma gelmiştir (Günaydın, 2010: 164; 2006: 18). Böylece sermayenin talepleri bütün hükümetlerce benimsenmiş ve çeşitli yasalar çıkarılarak karşılanmıştır. 1980'de tarımda kapitalist dönüşüm, bu politikalarla şekillenmiş ve 1999'dan sonra uygulama ve sonuçları görülmeye başlanmıştır (Değirmenci, 2019: 119-120). 1997'de başlayan IMF

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

serüveni, 1998’de Yakın İzleme Anlaşması ve 1999’da Stand-by Anlaşmasıyla sonuçlanmıştır. Hükümetler, bu politikaların devamında 2001 yılında Dünya Bankası ile imzalanan Tarım Reformu Uygulama Projesi (TRUP) kapsamında verilen Niyet Mektupları ve Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP) ve 2005 yılında AB’ye üyelik müzakere sürecine uyum çabaları ile sermayenin taleplerine sadık olduğunu göstermişlerdir (Dincer, 2022: 301). Tarımda kapitalist dönüşümün ilk sinyalleri, VII. ve VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planında uygulanacak politikalar hakkında açıklamalar ile verilmiştir. VII. Beş Yıllık Kalkınma Planına göre, “uygulanan destekleme politikalarının üretici gelirlerinde istikrar sağlamadığı, dünya fiyatları üzerindeki destekleme fiyatlarının bazı ekim alanlarının genişlemesine olduğu ve üretim fazlası oluşturduğu” tespiti yaptığına vurgu yapmıştır (DPT, 1995: 57). VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı ise, “tarım politikalarının belirlenmesinde DTÖ Tarım Anlaşmasının öngördüğü yükümlülükler ile AB’ye üyelik sürecine girerken Avrupa Topluluğu (AT) ve uluslararası ticaretteki gelişmeler doğrultusunda belirleneceği” ifade edilerek tarım politikalarının uluslararası kurumlara taahhüt edilen çerçevede uygulanacağı belirtilmiştir (DPT, 2000: 133). IMF’ye verilen 9 Aralık 1999 tarihli Niyet Mektubunda tarıma sektörünün yeniden yapılandırılmasına yönelik en radikal dönüşüm, tarımsal üretime yönelik destekleme sisteminden vazgeçmeyi ve bunun yerine üretimden bağımsız doğrudan gelir desteği (DGD) adı altında yeni bir sisteme geçmeyi ve çiftçilere verilen kredi desteklerini tedricen kaldırmayı taahhüt etmiştir. Hükümet, bu kararlarla ulusal tarım programlarından vazgeçip, uluslararası kurumların dayattığı politikaları uygulamayı kabul etmiş ve ekonomik bağımsızlığından ödün vermiştir. Böylece, tarım sektöründe uygulanacak politikaların belirleyici öncüsü uluslararası kurumlar ve ulusal/ulus-ötesi şirketler olmuştur (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 1999). Hükümet, tarıma yönelik yapılandırma sürecinde önemli rol oynayan diğer bir kurum olan Dünya Bankası ile Tarım Reformu Uygulama Projesini⁴ imzalayarak IMF ile belirlenen politikaların devamını sürdürmüştür. Proje, tarımsal desteklerin azaltılması ve DGD uygulamasına geçilerek destekleme niteliğinin değiştirilmesi, arz fazlası ürünlerin ekim ve üretiminin azaltılması ve piyasa egemenliğinin büyütülmesini amaçlamıştır (YPK, 2001: 46; TRUP, 2001). Dünya Bankası’nın dayattığı politikalar neticesinde kırsal alana yönelik destekleme mekanizmaları (girdi, kredi, fiyat) kaldırılmış ve kaldırılan destekleme mekanizmaları yerine Doğrudan Gelir Desteği (DGD) sistemi getirilmiş fakat uygulama çiftçiler arasında gelir adaletsizliğini daha da derinleştirmiştir (Oyan, 2015: 120; Günaydın, 2010: 173). 2000’li yıllarda tarım sektörünün yeniden yapılandırılmasına yönelik diğer program Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı (GEGP)’dir. Uluslararası kurumların direktifleri doğrultusunda bu programda tütün ve pancar üretimi için yeni politikalar belirlenmiş ve özel şirketlerle sözleşmeli üretimin teşvik edilmesi amaçlanmıştır. GEGP’nin 50. maddesinde Şeker Kanunu ve 51. maddesinde Tütün Kanununda yapılacak düzenlemeler ele alınmıştır. Şeker Kanunuyla, ihtiyaç fazlası şeker üretiminin sonlandırılacağı ve devletin şeker alım fiyatını açıklanmayacağı belirtilmiştir. Aynı zamanda şeker üreticilerine DGD verilerek gelir kayıplarının giderileceği ve tüketicilerin daha ucuza şeker tüketeceği vurgulanmıştır. GEGP’nin 51. maddesinde yer alan Tütün Kanununa göre, tütün piyasasında devlet serbest piyasa ilkelerine göre hareket edeceği ve alım yapmayacağını garanti etmekte ve küçük üreticiyi ulusal/ulus-ötesi şirketlerin insafına bırakmaktadır. Kanun,

⁴ 12/07/2001 tarih ve 2001/2707 karar sayılı “Tarım Reformu Uygulama Projesi Faaliyetlerinin Finansmanı için Dünya Bankasından sağlanan 600 Milyon ABD Doları Tutarındaki Krediyeye İlişkin İkraz anlaşması ile Ek Mektupların Onaylanması Hakkında Karar” Resmi Gazete (Sayı: 24461).



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

tütün alım-satımını sözleşmeye bağlamakta ve tütün fiyatlarının üretici ile alıcılar arasında bir mutabakat çerçevesinde belirlenmesini öngörmektedir. Bunun yanı sıra tütün ve tütün mamullerinin ithalat ve ihracatını da serbest hale getirmektedir (TCMB, 2001). Bu yasalarla Türkiye’de tütün üretici sayısı, 2000’de 583 binden 50 bine ekim alanı ise, 236 bin hektardan 88 bin hektara gerilemiştir. Aynı şekilde pancar üretici sayısı 1998’de 413 binden 110 bine, ekilen alan 500 bin hektardan 339 bin hektara düşmüştür. GEGP ile gündeme gelen Tütün ve Şeker Kanunuyla belirlenen politikalar sonucunda hem tütün hem pancar üreticilerinin çoğu üretimden koparak işsizliğe mahkûm edilmiştir (Dincer, 2002: 308-310). Başka bir deyişle, tarım politikaları uluslararası kurumların görüşleri doğrultusunda formüle edilmiş ve tarım sektörü ulusal/ulus-ötesi sermayenin çıkarları doğrultusunda yapılandırılmıştır. IMF’ye taahhüt edildiği gibi tarım politikaları yeniden tanımlanmış ve tarımsal yapılarda büyük bir tasfiye süreci yaşanmıştır (Dincer, 2022: 325).

AB üyelik müzakereleri kapsamında tarımda şirketleşme politikaları hız kazanmıştır. Tarım politikaları, üretimde verimliliğin sağlanması, tarım-sanayi entegrasyonunun sağlanması, büyük ölçekli işletmelerin teşvik edilmesi, tarımsal üretim ve arz güvenliği, tarımsal desteklemelerin verimlilik esasına göre yeniden revize edilmesi (Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, 2013: 88) gibi ulus/ulus-ötesi şirketlerin istekleri doğrultusunda yeniden tanımlanmıştır. Bu süreçte sermayenin talepleri, tarım arazilerini toplulaştırma, tarım sigortacılığı, lisanslı depoculuk, sözleşmeli üretim, havza bazlı destekleme modeli gibi uygulamalarla karşılanmaya çalışılmıştır (Değirmenci, 2019: 139). AB üyelik müzakere sürecinde arazi kullanımı, tarım arazilerinin verimliliği ve tarım işletmelerinin ölçek küçüklüğünün ön plana çıkarılması, ülkemizde 2000 yılından sonra sıkça gündeme gelmiş ve tarım işletmelerinin ölçek büyüklüğünün AB ortalamasına uygun bir yapıya kavuşturulması için yoğun çaba gösterilmiştir. 2005 yılından sonra yayımlanan birçok tarım strateji belgesi ve faaliyet raporunda da tarım işletmelerinin ölçek büyüklüğünün AB standartlarına uyumlu hale getirilmesine sürekli atıf yapılmıştır. Örneğin, DPT’nin VIII. Beş Yıllık Kalkınma Planı Tarım Özel İhtisas Komisyon Raporu, Türkiye’de tarımsal yapının iyileştirilmesinin temel unsuru olarak optimal işletme sayısı tespiti yapmıştır. Rapora göre, kırsal alandaki tarım işletmelerinin asgari geçimlerini sağlayabilmeleri için tarım işletmelerinin belirli büyüklüklere getirilmesi gerekmektedir. Bunun için işletme büyüklüğünün kuru tarım yapılan alanda 20 hektar, sulu tarım alanlarında 10 hektar olması gerektiği vurgulanmıştır. 1991 yılında 4,5 milyon hektar sulu tarım ve 22,5 milyon hektar kuru tarım alanı olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, sulu alanda 450 bin işletme, kuru alanda 1.125 bin işletme olmak üzere toplam 1.575 bin tarım işletmesi olmasına vurgu yapılmıştır (DPT, 2000a: 7). Rapordaki bu değerlendirme, 1991 Genel Tarım Sayımında (GTS), tarımsal faaliyette bulunan yaklaşık 24 milyon hektar alanda 15-16 hektar ölçekte faaliyet gösteren 1,5 milyon tarım işletmesi olması gerektiği varsayımına dayalıdır. Bu da optimal işletme sayısı hedefinin, nasıl ve ne uğruna gerçekleştirileceği sorusunu karşımıza çıkarmaktadır (Aydın, 2005: 11). 2019 Çiftçi Kayıt Sistemine kayıtlı 14,8 milyon hektar alanda üretim yapıldığı dikkate alınır, sulu tarım alanında 397 bin, kuru tarım alanında 527 bin işletme olmak üzere toplam 925 bin tarım işletmesinin olması gerekmektedir. Başka bir deyişle, 14,8 milyon hektar alanda optimal tarım işletmesi sayısı 925 bin olmaktadır. DPT tarafından 2000’li yılların başında yapılan bu analizler, Türkiye tarımına dayatılan neoliberal politikalar ile küçük ölçekte tarım yapan aile işletmelerinin kapitalist tarım uğruna tasfiye edilmesinin hedeflendiğini göstermektedir.

Tarımsal üretimi, “verimlilik” ve “ölçek” fetişizmine⁵ indirgeyerek şirketleşmenin önündeki engelleri kaldıran hükümetler, sermayenin tarım sektöründeki hâkimiyetini pekiştirmiş ve küçük üreticileri büyük ölçekli şirketlerle rekabete zorlamıştır. Tarımda şirketleşme tarım mevzuatında yapılan değişikliklerle sağlanmıştır. “Tarım Kanunu” “Tohumculuk Kanunu” ve “Sözleşmeli Üreticilik Modeli”, Türkiye tarımında kapitalizmin alt yapısını oluşturmuş, küçük üreticileri büyük şirketlere bağımlı hale getirmiştir. 5488 sayılı Tarım Kanunu’nun 21. maddesinde desteklemeler için bütçeden ayrılacak kaynak gayrisafi milli hasılanın %1’inden az olamaz denilmesine rağmen tarımsal desteklemeler hiçbir zaman GSYH’nin %1’ine eşit olmamıştır. Tarım Kanunu’nun 14. maddesine istinaden daha önceden verilen desteklemelerin işlevsiz olduğu vurgulanarak 2009 yılında tarımsal havza projesi hayata geçirilmiş ve tarımsal destekler için yeni bir alt yapı düzenlemesine gidilmiştir.⁶ 2009 yılında DGD uygulamasına son verilerek “Havza Bazlı Üretimi Destekleme Modeli” benimsenmiş ve tarımsal desteklerin, sözleşmeli üretim için şart koşulduğu ve sermayenin isteğine uygun tarım ürünlerine verileceği örtülü bir biçimde ifade edilmiştir (Aydın, 2018: 267). 2006 yılında yürürlüğü konulan 5553 sayılı Tohumculuk Kanunu kırsal alana ait biyolojik çeşitlilik ve genetik kaynaklar fikri mülkiyete konu edilerek şirketler için yeni alanlar açılmaktadır. Tohumculuk Kanunu’nun 5. maddesinde ulusal/ulus-ötesi şirketlerin isteği doğrultusunda küçük üreticilerin üretimde kullandığı tohumların kullanmasının önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Tohumculuk sektörüne verilecek teşvik ve destekler AB standartlarını sağlayan şirketlere verilmektedir. Kanununun 7. maddesinde sadece kayıt altına alınacak tohumların yurt içi satışlarına onay verilmekte ve küçük üreticilerin kayıtlı olmayan tohum cinslerine yaptırım uygulamaktadır. Kanununun 15.maddesi tohumda devlet tekeli resmen ulusal/ulus-ötesi şirketlere doğrudan devretmektedir.⁷ Devlet, tohum alanındaki bütün yetkilerini özel şirketlere devredeceğini beyan etmiş ve 2012 yılında bu yetkileri şirketlere devretmiştir.

Türkiye tarımında şirketleşmenin alt yapısının sağlanmasının bir diğer bileşeni sözleşmeli üretimdir. Tarımsal sanayi entegrasyonunun sağlanması için ön plana çıkarılan sözleşmeli üretim, tarıma dayalı sanayinin ihtiyacı olan hammaddenin kesintisiz temin edilmesi amaçlanmıştır (Tarım Gıda ve Hayvancılık Bakanlığı, 2016: 148, 189). Sözleşmeli üretim modeli, kapitalist ilişkilerin yayılması ve üreticilerin artan bir biçimde sermayenin denetimine girmesini sağlayan ve şirketlerin tercih ettiği bir üretim modeli biçimi şeklinde ortaya çıkmıştır (Ulukan, 2009: 259-260). Sermaye, sözleşmeli üretimle üretim sürecindeki risklerden kaçarak bu riskleri doğrudan küçük üreticilere yıkmaktadır. Bu modellerle şirketler, toprak sahibi olmadan tarımsal üretimde söz sahibi haline gelmiştir. Şirketlerin lehine oluşturulan politika ve düzenlemeler, küçük üreticiler ile şirketler arasında eşitsiz bir rekabet ortamına neden olmakta ve sözleşmelerin olası bütün zararları üreticiye yansıtıldığı bir sonuç ortaya çıkmaktadır. Küçük üreticiler ile sermaye arasında gelişen bu ilişki, küçük üreticileri

⁵ Ulusal/ulus-ötesi sermaye tarımsal üretimde verimliliği sağlanmasının koşulunu, küçük köylünün tasfiye edilerek yerine büyük ölçekli işletmelerin kurulmasına dayandırır. Bu sığ yaklaşımın temel dayanağı, arazi parçalığının yarattığı verim kaybıdır. Fakat günümüzde küçük ölçekli işletmelerin tasfiye edilmesinin yerine, küçük ve dağınık parsellerdeki arazilerin toplulaştırılmaları gerekmektedir. Bunun için atılacak en önemli adım ise, küçük işletmelerin kooperatifler şeklinde örgütlenmelerini sağlayarak arazi toplulaştırmasının yapılması biçiminde alternatif bir çözüm yolunun benimsenmesidir.

⁶ 18/04/2006 tarihli Tarım Kanunu (2006). T.C Resmi Gazete (tarih: 25/04/2006; sayı: 26149)

⁷ 31/10/2006 tarihli Tohumculuk Kanunu (2006). T.C Resmi Gazete (Tarih: 8/11/2006; sayı: 26340)



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

kendi toprağında çalışan işçilere neden olmaktadır (Günaydın, 2000: 40). Devlet tarafından 1998 yılında yayımlanan “Sözleşmeli Tarımsal Ürün Yetiştiriciliği ile İlgili Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ” de şirketler ile küçük üreticiler arasında yapılan sözleşmelerde şirketler lehine düzenleme yapmış ve küçük üreticileri şirketlerin insafına bırakmıştır. Tebliğ, açık bir biçimde şirketlere ürünü almama biçiminde tam bir serbesti tanımakta ve üretimin her aşamasını denetleme hakkı vermektedir (Aydın, 2007: 95-96). Kamu kesiminin dışarıda bırakılarak şirketlerin koşulları belirlediği bir anlaşma biçimine dönüşen model, küçük üreticilerin şirketlerin denetimine girmesine neden olmaktadır.

Bu düzenlemeler sonucunda birçok küçük üretici tarımsal üretimden çekilmiş geriye kalan küçük üreticiler, sözleşmeli üretim ilişkileriyle kendi tarlalarında çalışan proleterlere dönüşmüştür. Başka bir ifadeyle, Türkiye tarımı, yapılan yasal düzenlemelerle ulusal/ulus-ötesi şirketlerin denetimine girmiş, küçük üreticiler ya tarımsal üretimin dışına itilmiş ya da tarımsal üretimde proleterleşmeye zorlanmıştır. Türkiye tarımı kapitalistleştirikçe köylülüğün proleterleşme süreci hızlanmıştır.

3. Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmelerinin Ölçek Büyüklüğü ve Tarım Arazilerindeki Değişimin Tarımsal Yapılar Üzerindeki Etkisi

Türkiye tarımındaki kapitalistleşme/şirketleşme serüveninin ilk dönemi olan 1980-2005 yılları arasında tarım sektörü bir bütün halinde IMF, DTÖ, DB gibi uluslararası kurumların çıkarları doğrultusunda dönüşüme uğramıştır. Bu sürecin ikinci dönemi, 2005 yılı sonrasında AB’ye katılım müzakereleri ile başlamış ve tarımdaki kapitalistleşmenin çerçevesi yasal düzenlemeler yürürlüğe konularak oluşturulmuştur. AB’ye üyelik sürecinin en önemli tartışma konularından biri, ülkemizdeki tarımsal yapıların AB standartlarına uyumlu hale getirilmesidir. Bu tartışma, Türkiye’deki mevcut tarım işletmelerinin ölçeği ve tarım arazilerinin kullanımı üzerinde yoğunlaşmakta ve tarımda şirketleşme olgusu üzerinden yürütülmektedir. AB standartlarının yakalanması için temel hedef olarak görülen tarımda kapitalistleşme ve bunun için dayatılan politikalar, küçük üreticilerin doğrudan tasfiyesini öngörmektedir.

Tarımda kapitalistleşme/şirketleşme olgusu üzerinden ilerleyen bu politikaların küçük üreticiler ve tarımsal üretim alanı üzerindeki etkileri, 1980, 1991 ve 2001 Genel Tarım Sayımı (GTS) ile 2019 yılı Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) verileri üzerinden ele alınarak açıklanacaktır. Bu değerlendirme çerçevesinde, Türkiye’de bölgesel bazda kullanılan arazi büyüklüğü ve işletme sayılarındaki değişim ele alınacak ve bu değişimin tarımsal üretim alanları ve tarım işletmeleri üzerindeki etkisi analiz edilecektir.

Tarımsal üretim alanında en çok tartışılan konular, işletme ölçek büyüklüğü, tarım arazilerinin azalması, arazilerin parçalı olması ve işletme sayısında yaşanan değişimdir. 1980’den 2019 dönemine kadar geçen sürede işletme sayısı ve bu işletmelerin tarımsal üretimde kullandıkları arazilerde büyük düşüşler gerçekleşmiştir. 1980-2019 döneminde işletme sayısı %38 azalarak 3,6 milyondan 2,2 milyona bu işletmelerin kullandıkları tarım arazisi %35 azalarak 22,7 milyon hektardan 14,8 milyon hektara düşmüştür⁸. 1980-2019 döneminde işletme sayısındaki oransal

⁸ Türkiye Ziraat Odası Başkanı, 2022 yılında ÇKS’ye 1,7 milyon çiftçinin 12,8 milyon hektar alan için kayıt yaptırdığını ifade etmiştir. Buna göre, 1980-2022 döneminde çiftçi sayısı %53 azalarak 3,6 milyondan 1,7 milyona,

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

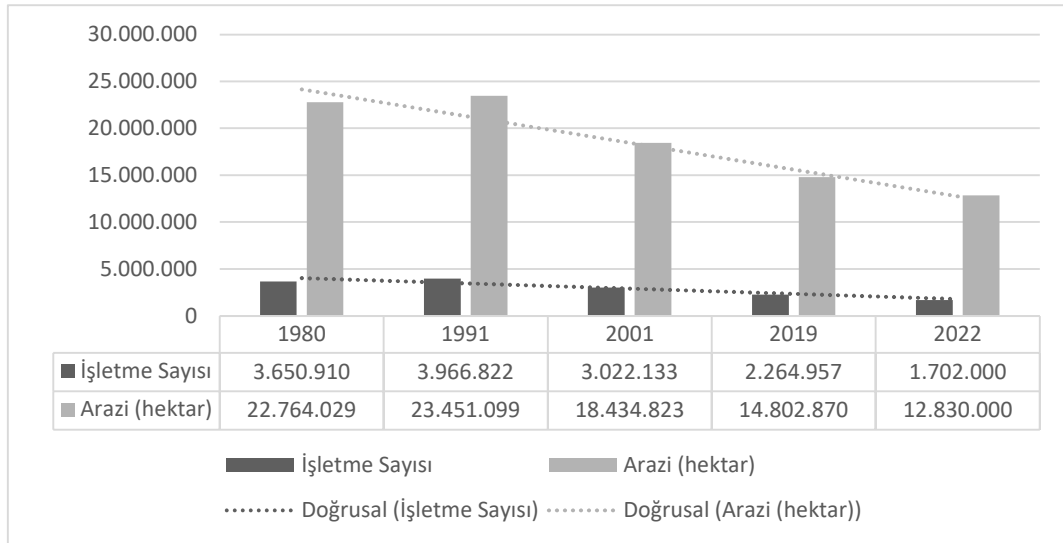
düşüşün arazi büyüklüğündeki oransal düşüşten fazla olması, ortalama işletme ölçeğinin 6,2 hektardan 6,5 hektara çıkmasını sağlamıştır. Başka bir deyişle ortalama işletme ölçeğinin artması, küçük ölçekli işletme arazilerinin tarımsal faaliyet dışına itildiğini göstermektedir.

Tablo 1: 1980, 1991, 2001, 2019 ve 2022 Yıllarına Göre İşletme Sayısı, Ekilen Arazi Büyüklüğü ve Ortalama İşletme Büyüklüğü

Yıllar	İşletme Sayısı	Arazi (hektar)	Ortalama İşletme Büyüklüğü (hektar)
1980	3.650.910	22.764.029	6,2
1991	3.966.822	23.451.099	5,9
2001	3.022.133	18.434.823	6,1
2019	2.264.957	14.802.870	6,5

Kaynak: DİE, 1980, 1991, 2001, ÇKS; 2019

Grafik 1: 1980, 1991, 2001, 2019 ve 2022 yıllarına göre Ekilen Arazi Büyüklüğü ve Tarımsal İşletme Sayıları



işlenen tarım arazisi %43 azalarak 22,7 milyon hektardan 12,8 milyon hektara inmiştir (<https://www.birgun.net/haber/kayitli-ciftci-sayisi-alarm-veriyor-393374> 15.10.2022 tarihinde erişim sağlandı.

Tablo 2: İşletme Ölçeğine Göre, İşletme Sayıları ve Ekilen Arazi Büyüklüğü

İşletme Ölçeği (da)	İşletme sayısı (000)					Arazi miktarı (hektar 000)				
	1980	1991	2001	2019	1980-2019 döneminde işletme sayısında oransal değişim (%)	1980	1991	2001	2019	1980-2019 döneminde arazi büyüklüğünde oransal değişim (%)
50'den az	2.267	2.660	1.959	1.464	-35	4.556	5.189	3.934	2.814	-38
50-99	738	713	560	411	-44	4.839	4.675	3.813	2.916	-40
100-499	616	557	481	367	-40	10.633	9.570	8.596	6.998	-34
500-999	26	24	17	19	-29	1.786	1.498	1.122	1.237	-30
1000+	3	12,6	4,5	3,7	+21	905	2.518	970	838	-7
Toplam	3.651	3.967	3.022	2.265	-38	22.764	23.451	18.435	14.803	-35

Kaynak: DİE, 1980; 1991; 2001; ÇKS, 2019

Tablo 2'de 1980, 1991 ve 2001 GTS ile 2019 yılına ait ÇKS'de kayıtlı işletme sayıları ve bu işletmelerin işledikleri arazi büyüklüğü ölçeklere göre gruplandırılarak verilmiştir. İşletme sayısı, 2019'da %38 azalarak 3.651 binden 2.265 bine, kullanılan arazi büyüklüğü ise %35 azalarak 22.764 bin hektardan 14.803 bin hektara düşmüştür. 1980-2019 döneminde hem işletme sayısı hem kullanılan arazi büyüklüğündeki azalma en fazla 100 dekar altındaki işletmelerde gerçekleşmiştir. 100 dekarın altındaki işletmelerin sayısı 2019'da %38 azalarak 3.005 binden 1.876 bine, kullandığı arazi büyüklüğü de %39 azalarak 9.395 bin hektardan 5.730 bin hektara düşmüştür (Tablo 2). Bu verilere göre, yaklaşık kırk yıllık dönemde uygulanan iktisat politikaları nedeniyle Türkiye tarımında tasfiye olan 1,3 milyon tarım işletmesinden 1,1 milyonu küçük üreticilerden oluşmaktadır. Kullanım dışı kalan 8 milyon hektar tarım arazisinin 3,6 milyon hektarı bu küçük üreticilere aittir. Kullanım dışı kalan bu arazilerin bir kısmının üretim dışına itildiği bir kısmının da büyük işletmelerin mülkiyetine konu olduğu söylenebilir. Başka bir deyişle, 1980 sonrasında dayatılan ve 2005 sonrasında hızlanan tarımda şirketleşme olgusuna yönelik benimsenen politikalar, tarımsal üretimin ana omurgasını oluşturan küçük üreticileri üretim alanının dışına çıkarmıştır. Başka bir deyişle, 1980 sonrasında uluslararası kurumlar tarafından dayatılan destekleme politikalarının tasfiyesi, "ölçek" ve verimlilik" fetişizmi üzerinden tanımlanan politikalar küçük üreticileri tarımsal üretimden koparmıştır.

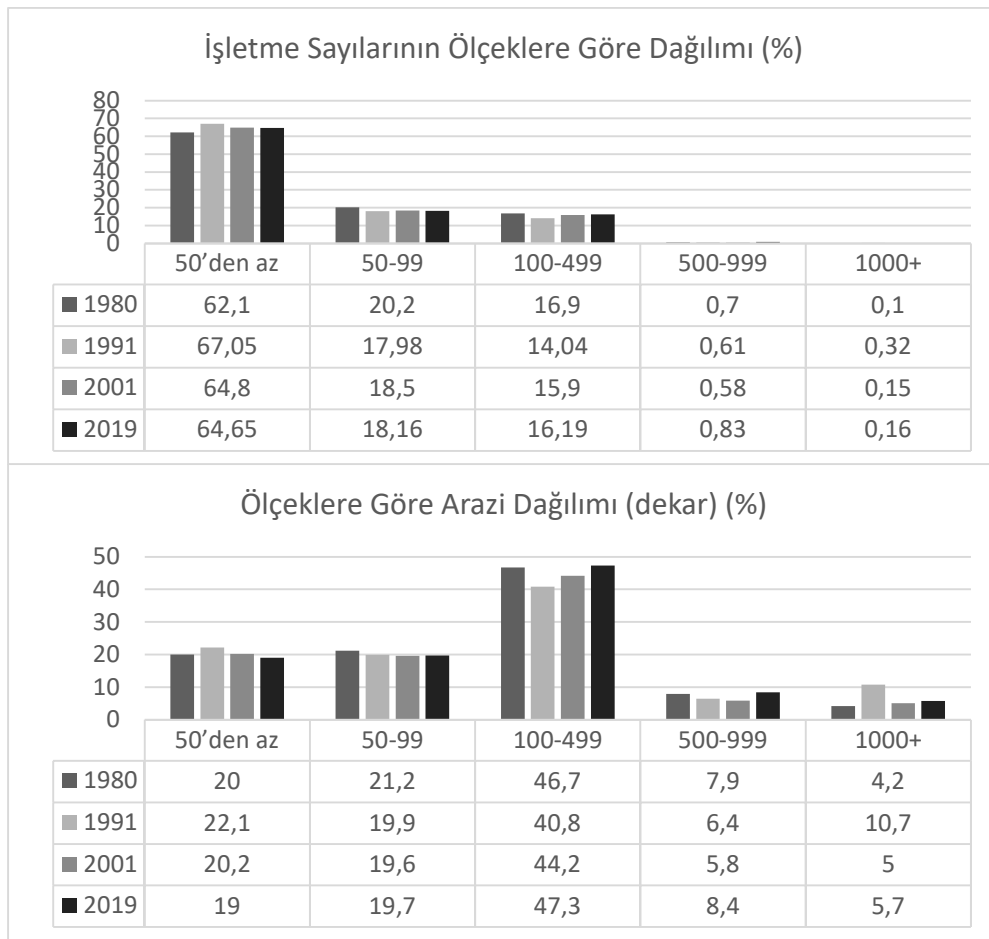
Grafik 2'de 1980, 1991, 2001 ve 2019 yıllarındaki işletme sayıları ve ekilen arazinin ölçeklere göre oransal dağılımı gösterilmiştir. Veriler, Türkiye'de tarım işletmelerinin büyük bir kısmının küçük ölçekli işletmelerden oluştuğunu göstermektedir. Kırk yıllık dönemde 100 dekarın altındaki işletmelerin oranında büyük bir değişim olmamıştır. 1980'de bu işletmelerin oranı %82,3 iken 2019 yılında %82,7'ye yükselmiştir. Bu ölçekteki işletmelerin oranında önemli bir değişim olmamasına rağmen kullandıkları arazi oranı %41,2'den %38,7'ye düşmüştür. İşletme

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

sayısı oranındaki nispi artış ve arazi büyüklüğü oranındaki azalış, bu ölçekteki arazilerin daha da parçalandığına işaret etmektedir.

1980-2019 döneminde 500 dekar üzerindeki işletmelerin hem sayısı hem kullandıkları arazinin oranı artmıştır. 1980’de 500 dekar ve üzerindeki işletmelerin toplam işletmelere oranı %0,8 iken, 2019’da %0,99’a, kullandıkları arazi oranı %12,1’den %14,1’e yükselmiştir (Grafik 2). Bu verilere göre, 1980-2019 döneminde Türkiye’de küçük işletmelerin oranı artarken, işledikleri arazinin oranı düşmüş (parçalanma), büyük ölçekli işletmelerin oranı artarken kullandığı arazi oranı da artmıştır (yoğunlaşma).

Grafik 2: 1980, 1991, 2001 ve 2019 yıllarında İşletme Ölçeklerine göre Tarımsal İşletme Sayıları ve Ekilen Arazi Büyüklüğünün (Dekar) Oranı



Kaynak: DiE, 1980; 1991; 2001; ÇKS, 2019’dan yararlanılarak oluşturulmuştur.

4. Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmelerinin Ölçek Büyüklüğü ve İşletme Sayıları ile Tarım Arazilerindeki Değişimin Bölgesel Yansımaları

1980-2019 döneminde Türkiye tarımında yaşanan dönüşüm, küçük üreticiliğin tasfiyesine işaret etmekte ve bu dönüşümün bölgesel yansımaları önem kazanmaktadır. Türkiye’de 1980’de uluslararası kurumların belirleyiciliğinde uygulanmaya konulan neoliberal ve şirket yanlı politikaların bölgelerdeki tarım işletmeleri ve bu işletmelerin kullandığı arazi büyüklüğü

üzerindeki etkileri her bölgede farklı sonuçlar doğurmuştur. Türkiye'nin kuruluş yıllarından 1980'li yıllara kadar geçen sürede ülkenin gelişmiş bölgelerinde kapitalist tarım ve küçük üreticiliğin yaygın olduğu, az gelişmiş bölgelerinde feodal ya da yarı feodal nitelikte işletmelerin varlığını sürdürdüğü görülmektedir. 1980 sonrasında uygulanan bu politikalar bölgeler arasında var olan yapıyı değiştirmeye yönelmiş ve her yerde büyük ölçekli tarım işletmelerinin oluşmasına zemin hazırlamıştır. Bu bölümde 1980 sonrasında yaşanan dönüşümün tarım işletmeleri ve kullanılan arazilerdeki etkileri ve 1991-2019 dönemindeki işletme sayısı ve arazi büyüklükleri göz önünde bulundurularak tarımsal yapıda meydana gelen değişimlerin bölgesel yansımaları ortaya konulmaya çalışılacaktır. Bölgesel analizin yapılması için 1991, 2001 GTS ile 2019 ÇKS verilerinden yararlanılarak her bölgedeki işletme sayıları ve arazi büyüklüklerindeki değişimler incelenecektir. Üç tarım sayımında bölge tanımlamaları farklı olduğu için her sayım sonucu İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırmasına (NUTS) göre yeniden tanımlanmıştır. 1991, 2001 GTS ile 2019 ÇKS verileri, NUTS Düzey 1 olarak tanımlanan 12 bölgeye göre hazırlanmış ve karşılaştırmalar bunun üzerinden yapılmıştır.

Tablo 3: İstatistikî Bölge Sınıflandırması (NUTS)

Bölgeler	İller
İstanbul (TR1)	İstanbul
Batı Marmara (TR2)	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Balıkesir, Çanakkale
Ege (TR3)	İzmir, Aydın, Denizli, Muğla, Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak
Doğu Marmara (TR4)	Bursa, Eskişehir, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
Batı Anadolu (TR5)	Ankara, Konya, Karaman
Akdeniz (TR6)	Antalya, Isparta, Burdur, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
Orta Anadolu (TR7)	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir, Kayseri, Sivas, Yozgat,
Batı Karadeniz (TR8)	Zonguldak, Karabük, Bartın, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
Doğu Karadeniz (TR9)	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane
Kuzeydoğu Anadolu (TRA)	Erzurum, Erzincan, Bayburt, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan,
Ortadoğu Anadolu (TRB)	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli, Van, Muş, Bitlis, Hakkâri
Güneydoğu Anadolu (TRC)	Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Batman, Şırnak, Siirt

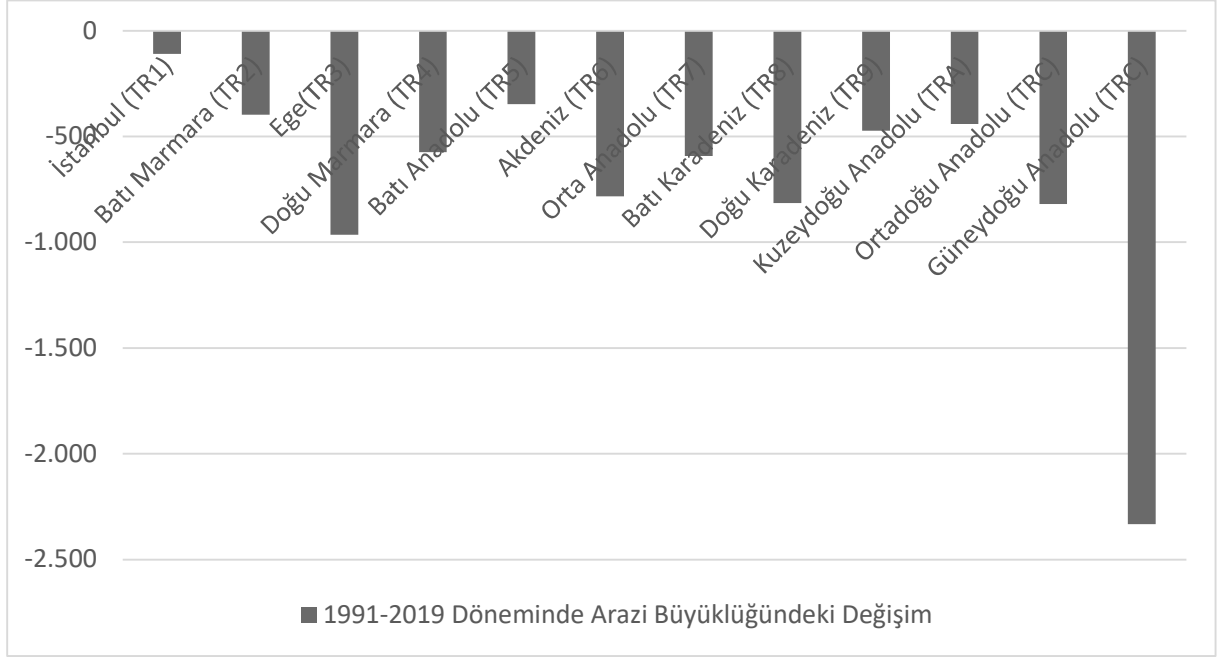
Tablo 4: Bölgelere Göre İşletme Sayıları ve Ekilen Arazi Büyüklüğü

Bölgeler	İşletme Sayısı (000)					Bölgelere Göre Ekilen Arazinin Dağılımı (000 hektar)				
	1991	2001	2019	1991-2019 döneminde işletme sayısında Oransal Düşüş (%)	1991-2019 dönemi işletme sayısındaki değişim	1991	2001	2019	1991-2019 döneminde arazideki Oransal Düşüş (%)	2001-2019 döneminde arazideki düşüş
İstanbul (TR1)	36	10	4	-88,7	-32	156	69	46	-70,3	-110
Batı Marmara (TR2)	301	226	140	-53,4	-161	1.639	1.459	1.242	-24,2	-397
Ege(TR3)	690	439	350	-49,3	-340	2.796	1.957	1.831	-34,5	-965
Doğu Marmara (TR4)	295	231	174	-41,1	-121	1.414	1.202	840	-40,6	-574
Batı Anadolu (TR5)	230	157	153	-33,4	-77	2.417	2.104	2.070	-14,3	-347
Akdeniz (TR6)	499	381	226	-54,6	-272	2.045	1.584	1.263	-38,3	-782
Orta Anadolu (TR7)	325	255	195	-40,0	-130	2.699	2.606	2.106	-22,0	-592
Batı Karadeniz (TR8)	485	414	238	-50,9	-247	1.850	1.707	1.035	-44,1	-816
Doğu Karadeniz (TR9)	372	299	317	-14,6	-54	879	651	406	-53,8	-474
Kuzeydoğu Anadolu (TRA)	207	171	124	-39,9	-82	1.387	1.427	946	-31,8	-441
Ortadoğu Anadolu (TRC)	227	191	130	-42,9	-98	1.655	1.067	836	-49,5	-819
Güneydoğu Anadolu (TRC)	300	249	213	-29,1	-87	4.513	2.601	2.181	-51,7	-2.332
Toplam	3.967	3.022	2.265	-42,9	-1.702	23.451	18.435	14.803	-36,9	-8.648

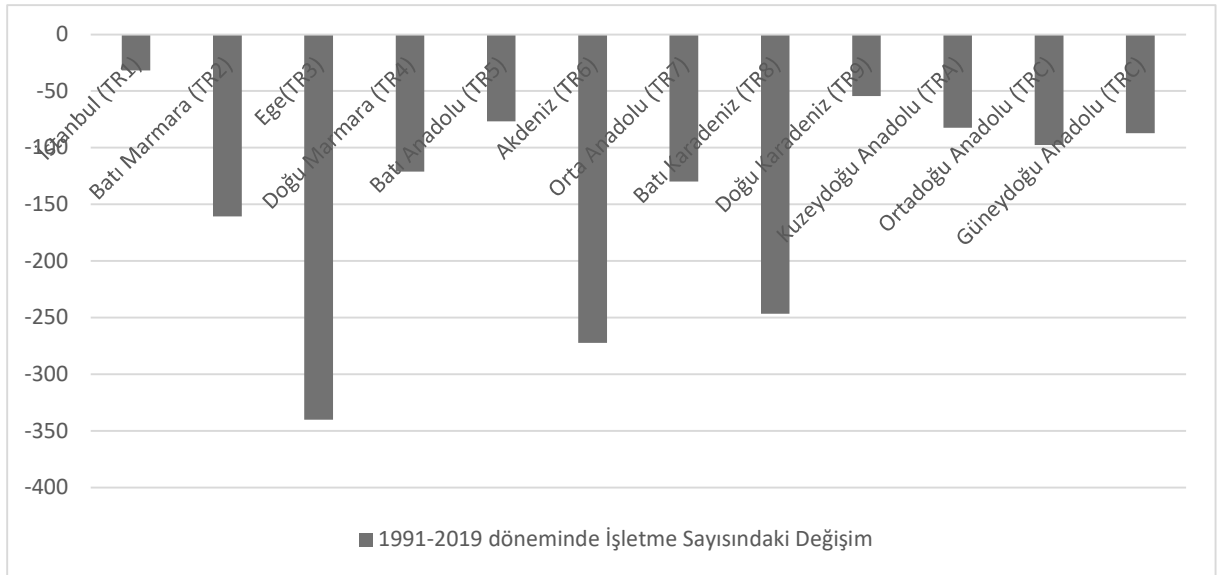
Kaynak: 1991, 2001 GTS sonuçları ve 2019 ÇKS il sonuçlarına göre hazırlanmıştır.

1991-2019 döneminde işletme sayısındaki en fazla azalma, Ege, Akdeniz ve Batı Karadeniz ve Batı Marmara'dadır. Bölgelere göre kullanılan arazi büyüklüğünde 1991-2019 döneminde en fazla azalma ise Güneydoğu, Ege, Batı Karadeniz, Akdeniz ve Orta Anadolu'da olmuştur (Grafik3; Grafik4).

Grafik 3: 1991-2019 Döneminde Bölgelere göre Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişim



Grafik 4: 1991-2019 Döneminde Bölgelere göre İşletme Sayısındaki Değişim



Güneydoğu Anadolu'da işletme sayısında önemli bir fark olmamasına rağmen kullanılan arazideki büyük değişim dikkat çekicidir. Bu bölgede 1991-2019 döneminde kullanılan arazi 2,3 milyon hektar azalmıştır. Başka bir deyişle, toplam arazi büyüklüğündeki değişimin %25'i sadece bu bölgeden kaynaklanmaktadır. Ege, ülke genelinde küçük işletmelerin en fazla yoğunlaştığı ve arazi dağılımında dengesizliğin nispi olarak en düşük olduğu bölge olmasına rağmen, Güneydoğu'dan sonra kullanılan arazide azalmanın en fazla olduğu bölgedir. İstanbul bölgesinde tarım işletmelerinin %90'ına yakını tarımsal üretimden kopmuş/koparılmıştır. Bu düşüşe paralel bir biçimde kullanılan arazi %70 oranında azalmıştır (Tablo 4). Güneydoğu'da kullanılan arazinin azalması siyasi nedenlerle açıklanırken, Ege ve İstanbul Bölgelerinde

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

hızlanan kentleşmenin tarım arazileri üzerindeki baskısı ve hükümetlerin mega projelerinin (alt yapı, kentsel dönüşüm), sanayileşmenin bölgelerin çevresine doğru yayılması gibi politikalar ön plana çıkmaktadır. Bunun yanı sıra 1980 sonrasında hükümetlerce bilinçli olarak tercih edilen şirketleşme yanlı tarım politikalarının küçük üreticileri desteklememesi sonucunda küçük üreticiler üretimden kopmuş ve birçoğu arazilerini satmak zorunda kalmıştır⁹.

İşletme sayısı ve arazi miktarındaki eş anlı azalmalar, Türkiye’de tarımsal faaliyetlerin azalma eğilimine girdiğini göstermekte ve tarımda büyük bir çözümlenin gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. Tarım işletmeleri ve kullanılan arazideki paralel gerçekleşen bu düşüşler, 1980 ve sonrasında benimsenen iktisat politikalarının sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Ülke genelinde her bölgedeki ölçek yoğunlaşmalarının ayrıntılı analizi bir sonraki başlıkta incelenecektir. Bölgeler arasındaki yoğunlaşmalar, işletmeler 50 dekaradan az, 50-99, 100-499, 500 dekar ve üzerindeki ölçeklere göre sınıflandırılarak, tarım işletmeleri ve kullanılan arazi büyüklüğündeki değişimin bölgesel etkileri ortaya konulacaktır.

4.1. Bölgelere Göre 50 Dekarın Altındaki İşletme Sayısı ve Ekilen Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Analizi

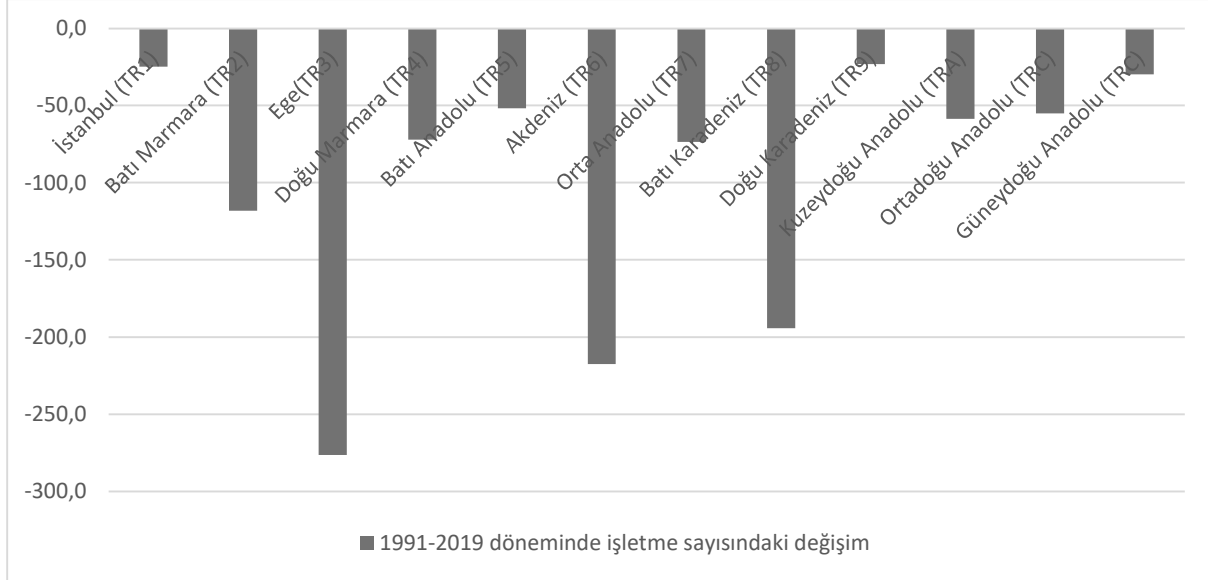
Tablo 5: Bölgelere Göre 50 Dekarın Altındaki İşletme Sayıları ve Ekilen Arazi Büyüklüğü

Bölgeler	İşletme Sayısı (000)					Kullanılan Arazi Büyüklüğü (000 Hektar)				
	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2019 Döneminde İşletme Sayısındaki Değişim	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	Döneminde Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişim
İstanbul (TR1)	26,8	6,6	2,0	-92,5	-24,8	46,0	10,7	3,4	-92,7	-42,6
Batı Marmara (TR2)	190,4	132,1	72,3	-62	-118,1	420,6	307,5	165,5	-60,7	-255,1
Ege (TR3)	515,0	314,4	238,6	-53,7	-276,4	1.002,0	623,0	512,7	-48,8	-489,3
Doğu Marmara (TR4)	204,3	158,8	132,2	-35,3	-72,1	409,8	352,8	227,1	-44,6	-182,7
Batı Anadolu (TR5)	106,0	50,7	54,2	-48,9	-51,8	196,6	119,6	131,5	-33,1	-65,0
Akdeniz (TR6)	378,2	293,2	160,6	-57,5	-217,6	675,3	524,5	303,0	-55,1	-372,3
Orta Anadolu (TR7)	147,3	99,3	73,7	-50	-73,6	348,9	251,4	188,0	-46,1	-160,9
Batı Karadeniz (TR8)	372,8	305,3	178,6	-52,1	-194,2	744,5	653,2	338,4	-54,5	-406,1
Doğu Karadeniz (TR9)	334,1	273,3	310,9	-6,9	-23,2	564,1	428,9	358,2	-36,5	-206,0
Kuzeydoğu Anadolu (TRA)	117,7	70,2	59,0	-49,8	-58,7	236,8	169,0	151,6	-36	-85,2
Ortadoğu Anadolu (TRC)	131,2	122,5	76,0	-42,1	-55,2	277,5	228,1	174,3	-37,2	-103,2
Güneydoğu Anadolu (TRC)	136,0	132,8	106,2	-21,9	-29,8	266,9	265,8	260,1	-2,5	-6,8
Toplam	2.661,7	1.959,1	1.464,3	-45	-1.197	5.189,0	3.934,4	2.813,7	-45,8	-2.375,3

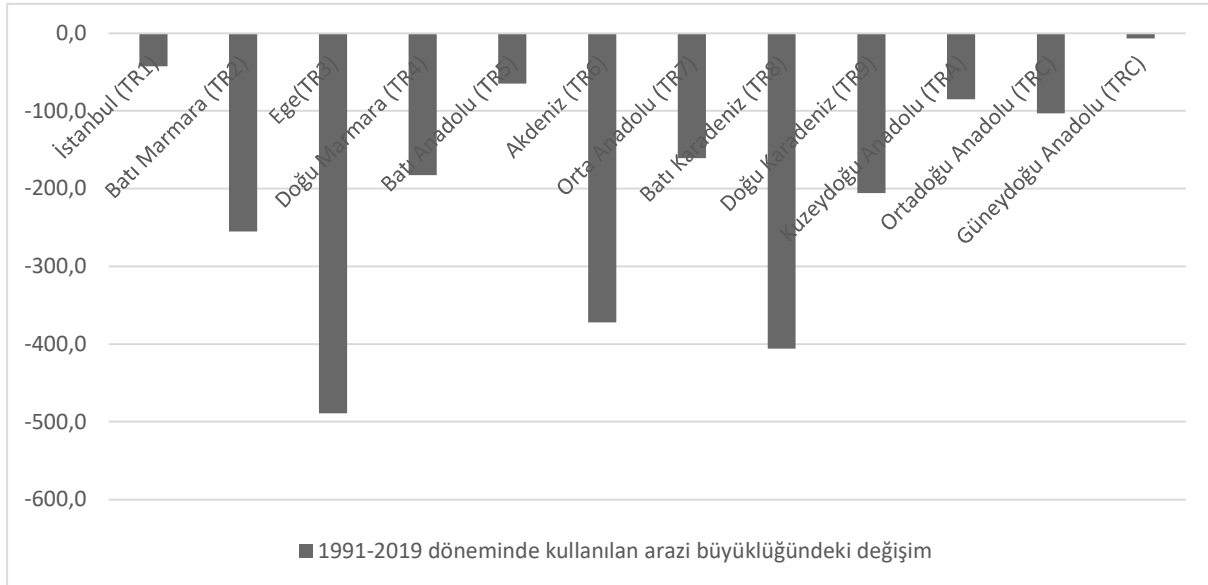
Kaynak: 1991, 2001 GTS ve 2019 ÇKS verilerinden yararlanarak oluşturulmuştur.

⁹ İstanbul Bölgesi’ndeki tarım alanlarının azalmasına yönelik tespitler için hazırlanan rapora bakınız: Greenpeace, İstanbul Nasıl Beslenir?: Üretici Pazarları Odağında Alternatifler ve Olanaklar, 2020. <https://www.greenpeace.org/static/planet4-turkey-stateless/9e4ebafa-greenpeace-rapor-istanbul-nasil-beslenir-2021.pdf>, 15.06.2022 tarihinde erişim sağlandı.

Grafik 5: 1991-2019 Döneminde Bölgelere göre 50 Dekar Altındaki İşletme Sayısındaki Değişim



Grafik 6: 1991-2019 Döneminde Bölgelere göre 50 Dekar Altında Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişim



1980 sonrasında dayatılan tarım politikalarının en büyük etkisi, küçük ölçekli işletmeler üzerinde olmuştur. Bu politikalar, 50 dekar ve altındaki işletme sayısında ve bu işletmelerin kullandığı arazi büyüklüğünde büyük düşümlere neden olmuştur. 1991-2019 döneminde bu ölçekte işletme sayısı 1,2 milyon, kullanılan arazi büyüklüğü 2,3 milyon hektar azalmıştır (Tablo 5). Başka bir deyişle, uluslararası kurumların dayatmalarıyla benimsenen iktisat politikaları sonucu 1,2 milyon küçük üretici üretim alanının dışına çıkarken (tasfiye olurken), 2,3 milyon hektar arazi de ya tarımsal üretimin dışına itilmiş ya amaç dışı kullanıma konu olmuş ya da diğer işletmelerin mülkiyetine konu olmuştur.

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

1991-2019 döneminde bölgelere göre 50 dekarın altındaki işletme sayısı ve kullanılan arazide düşüşün en fazla olduğu bölgeler, Ege, Batı Karadeniz, Akdeniz, Orta Anadolu ve Batı Marmara'dır (Grafik5; Grafik6). Türkiye'de benimsenen şirket yanlı politikalar, küçük üreticiliği tarımsal faaliyetlerden uzaklaştırmış ve ülke genelinde küçük üreticilik giderek önemini yitirmeye başlamıştır.

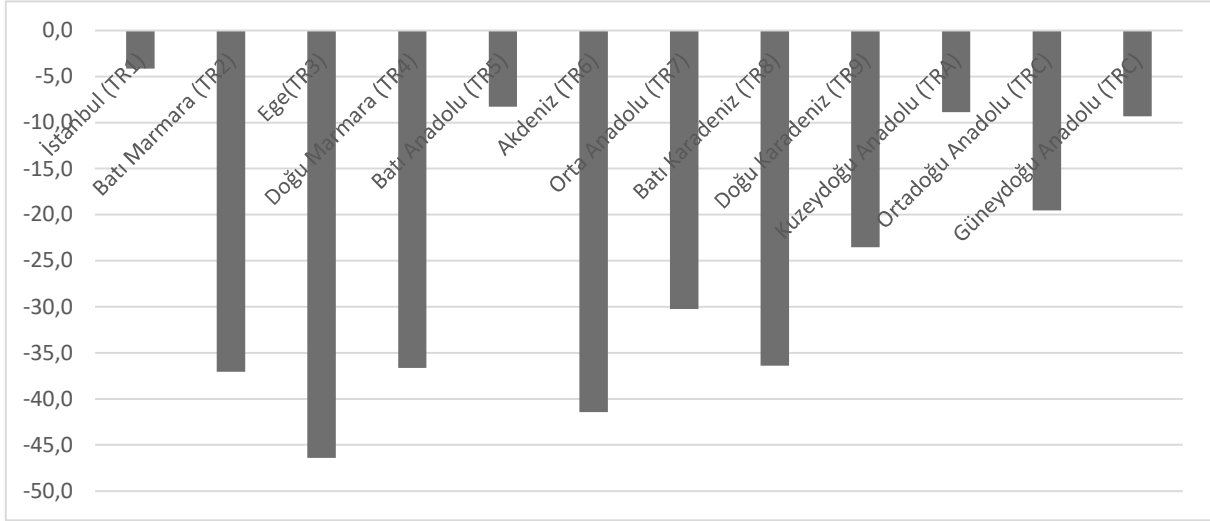
4.2. Bölgelere Göre 50-99 Dekar İşletme Ölçeğindeki İşletme Sayısı ve Ekilen Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Analizi

Tablo 6: Bölgelere Göre 50 -99 Dekar İşletme Ölçeğindeki İşletme Sayıları ve Ekilen Arazi Büyüklüğü

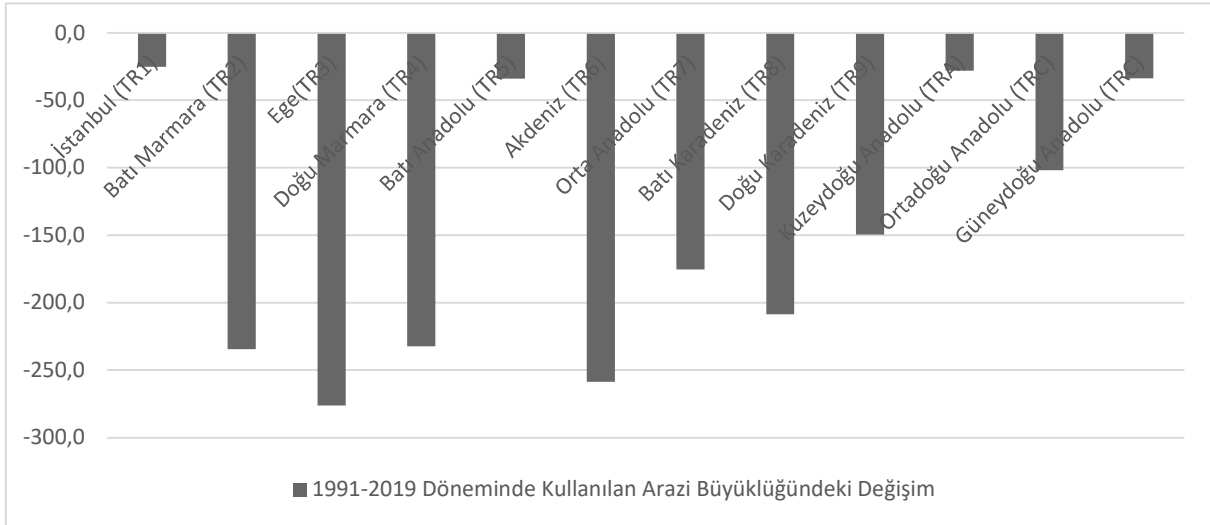
Bölgeler	İşletme Sayısı (000)					Kullanılan Arazi Büyüklüğü (000 Hektar)				
	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2019 Döneminde İşletme Sayısındaki Değişim	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2001 Döneminde Kullanılan Arazide Azalma
İstanbul (TR1)	4,9	1,9	0,8	-84,2	-4,1	30,9	13,4	5,6	-81,7	-25,2
Batı Marmara (TR2)	69,1	52,0	32,1	-53,6	-37,0	463,4	362,2	229,0	-50,6	-234,4
Ege(TR3)	115,2	80,9	68,8	-40,3	-46,4	756,7	557,2	480,5	-36,5	-276,2
Doğu Marmara (TR4)	59,7	47,3	23,0	-61,4	-36,6	393,6	316,0	161,1	-59,1	-232,4
Batı Anadolu (TR5)	43,1	29,5	34,8	-19,2	-8,3	287,4	210,1	253,3	-11,9	-34,1
Akdeniz (TR6)	78,5	53,5	37,1	-52,8	-41,4	518,2	359,9	259,4	-49,9	-258,7
Orta Anadolu (TR7)	82,9	68,3	52,7	-36,5	-30,2	556,7	474,1	381,4	-31,5	-175,3
Batı Karadeniz (TR8)	75,2	76,3	38,8	-48,4	-36,4	478,1	520,9	269,4	-43,6	-208,7
Doğu Karadeniz (TR9)	28,9	19,2	5,3	-81,5	-23,5	184,2	122,8	34,6	-81,2	-149,6
Kuzeydoğu Anadolu (TRA)	46,2	47,8	37,3	-19,2	-8,9	296,1	317,7	268,1	-9,5	-28,1
Ortadoğu Anadolu (TRC)	51,2	37,2	31,6	-38,2	-19,5	327,1	248,5	225,2	-31,2	-101,9
Güneydoğu Anadolu (TRC)	58,4	46,2	49,1	-15,9	-9,3	382,8	309,9	348,9	-8,9	-33,9
Toplam	713,1	560,1	411,4	-42,3	-301,8	4.675,1	3.812,7	2.916,4	-37,6	-1.758,6

Kaynak: 1991, 2001 GTS ve 2019 ÇKS verilerinden yararlanarak oluşturulmuştur.

Grafik 7: 1991-2019 Döneminde 50-99 Dekar Ölçeğindeki İşletme Sayısındaki Değişim



Grafik 8: 1991-2019 Döneminde 50-99 Dekar Ölçeğinde Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişim



1991-2019 döneminde 50-99 dekar işletme ölçeğindeki değişimler, 50 dekarın altındaki işletme ölçeğindeki benzerdir. 1991-2019 döneminde işletme sayısı ve kullanılan arazi büyüklüğündeki azalmanın en fazla olduğu bölgeler, Ege, Akdeniz, Batı Marmara, Doğu Marmara, Orta Anadolu ve Batı Karadeniz'dir (Grafik 7; Grafik 8).

1991-2019 döneminde Batı Anadolu'da işletme sayısı oranı %18,73'ten %22,73'e, kullanılan arazi oranı ise, %11,89'dan %12,24'e çıkmıştır. Güneydoğu'da ise, işletme sayısı oranı %19,43'ten %23,03'e kullanılan arazi oranı %8,48'den %16'ya çıkmıştır (Dincer, 2022: 347). Güneydoğu ve Batı Anadolu'da daha büyük ölçeklerdeki işletmelerin arazilerinin mirasa konu olup parçalanarak 50-99 dekar ölçeğine bölündüğü söylenebilir.

Doğu Karadeniz'de 50-99 dekardaki işletme sayısı %81,5 azalarak 28 binden 5 bine kullanılan arazi miktarı %81,2 azalarak 184 bin hektardan 34 bin hektara düşmüştür. Bu bölgede

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

işletmelerin payı %7,7'den %1,7'ye kullanılan arazi miktarı, %21'den %8,5'e düşmüştür (Dincer, 2022: 347). Bu değişim 50 dekar altında olan işletmelerdeki artışın da kaynağıdır. 50 dekarın altındaki işletme sayısı ve kullanılan arazideki artışın nedeni, 50-99 dekar ve daha büyük işletmelerin kullandıkları arazilerin miras yoluyla parçalanmasıdır.

Bu ölçekte 1991-2019 döneminde İstanbul'da işletme sayısı %84 azalarak 4.904'ten 775'e kullanılan arazi büyüklüğü %81,7 azalarak 31 bin hektardan 5,6 bin hektara inmiştir (Dincer, 2022:347). Buna karşın, bölgede 500 dekar ve üzerindeki işletme sayısı ve kullandıkları arazi miktarında artış olmuştur. 50 dekar altında ve 50-99 dekar arasında çalışan işletmelerin kullandığı 78 bin hektarlık arazinin 6 bin hektarı, 500 dekar ve üzerindeki işletmelerce yutulmuş, geri kalan 72 bin hektarlık arazi ya tarımsal üretim alanının dışına itilmiş ya da amaç dışı kullanıma açılmıştır.

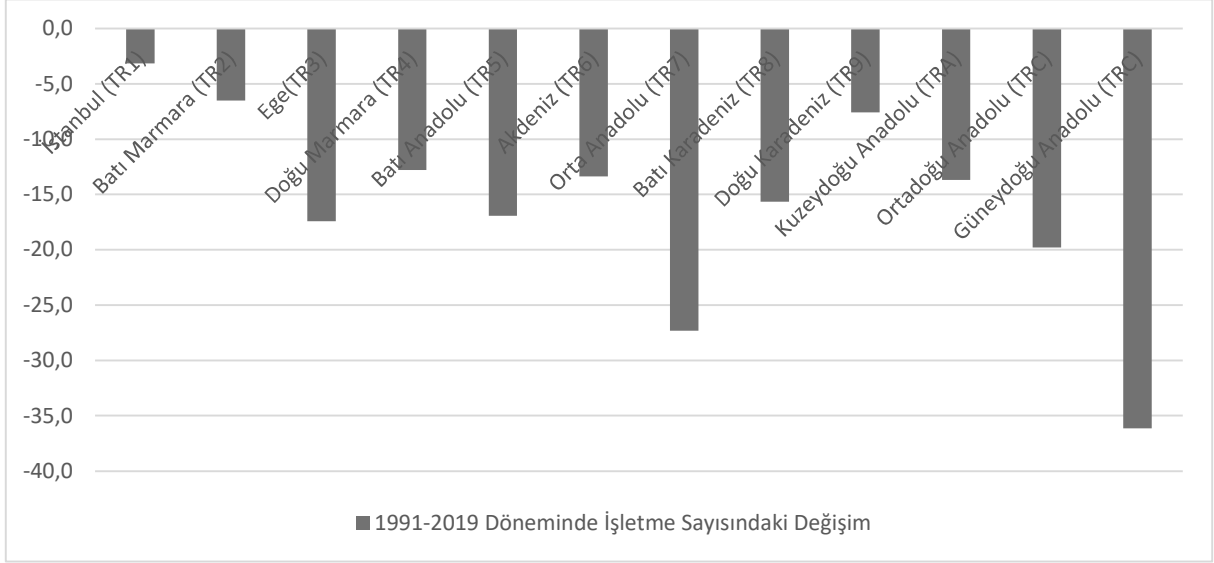
4.3. Bölgelere Göre 100-499 Dekar İşletme Ölçeğindeki İşletme Sayısı ve Ekilen Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Analizi

Tablo 7: Bölgelere Göre 100-499 Dekar Ölçeğindeki İşletmelerin Sayısı ve Ekilen Arazi Büyüklüğü

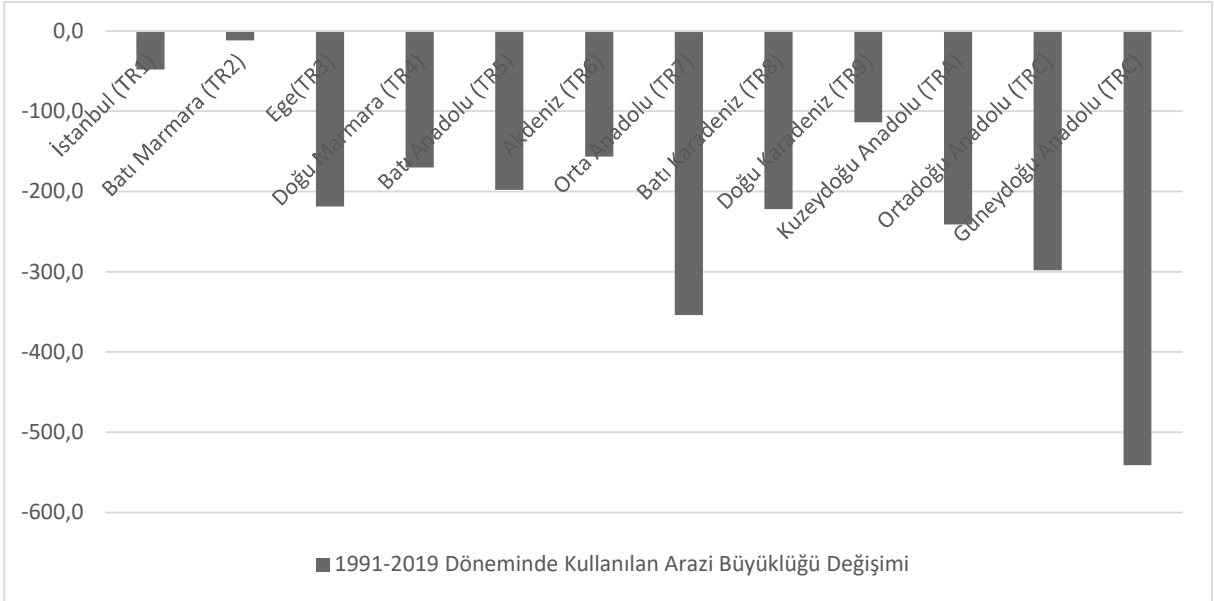
Bölgeler	İşletme Sayısı (000)					Bölgelere Göre Kullanılan Arazinin Dağılımı (000 hektar)				
	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2019 Döneminde İşletme sayısındaki Değişim	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2019 Döneminde Kullanılan Arazideki Değişim
İstanbul (TR1)	4,3	1,8	1,1	-73%	-3,1	72,5	36,2	24,3	-66%	-48,1
Batı Marmara (TR2)	40,1	40,3	33,6	-16%	-6,5	660,0	674,4	648,5	-2%	-11,6
Ege (TR3)	58,2	43,1	40,8	-30%	-17,4	931,3	728,8	712,6	-23%	-218,7
Doğu Marmara (TR4)	30,2	23,3	17,4	-42%	-12,8	499,2	421,7	329,1	-34%	-170,0
Batı Anadolu (TR5)	76,0	72,1	59,0	-22%	-16,9	1.427,9	1.385,8	1.230,0	-14%	-197,9
Akdeniz (TR6)	40,2	32,5	26,9	-33%	-13,4	665,0	566,7	508,7	-24%	-156,4
Orta Anadolu (TR7)	92,8	85,1	65,5	-29%	-27,3	1.620,1	1.649,3	1.266,2	-22%	-353,9
Batı Karadeniz (TR8)	35,9	31,7	20,3	-44%	-15,6	558,8	486,2	337,1	-40%	-221,7
Doğu Karadeniz (TR9)	8,5	6,6	0,9	-89%	-7,6	126,7	95,4	12,9	-90%	-113,9
Kuzeydoğu Anadolu (TRA)	40,7	51,7	27,1	-34%	-13,7	712,6	838,2	471,6	-34%	-241,0
Ortadoğu Anadolu (TRC)	41,4	30,5	21,6	-48%	-19,8	677,3	513,0	379,4	-44%	-298,0
Güneydoğu Anadolu (TRC)	88,9	62,3	52,7	-41%	-36,1	1.618,9	1.200,4	1.077,8	-33%	-541,2
Toplam	557,1	481,0	366,8	-34%	-190,3	9.570,4	8.596,0	6.998,0	-27%	-2.572,4

Kaynak: 1991, 2001 GTS ve 2019 ÇKS verilerinden yararlanarak oluşturulmuştur.

Grafik 9: Bölgelere göre 100-499 dekar ölçeğindeki işletme sayısındaki değişim



Grafik 10: Bölgelere Göre 100-499 Dekar Ölçeğinde Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişim



1991-2019 döneminde 100-499 işletme ölçeğindeki işletme sayısı ve kullanılan arazide en fazla azalma, Güneydoğu, Orta Anadolu, Kuzeydoğu Anadolu, Ege, Orta Anadolu ve Batı Anadolu'da olmuştur (Grafik 9-10).

100-499 işletme ölçeğinde dikkat çeken en önemli gelişme, Doğu Karadeniz ve Güneydoğu Bölgesi'nde yaşanmıştır. Doğu Karadeniz'de işletme sayısı oranı 1991'de 2,3 iken, 2019'da %0,3'e, kullanılan arazi miktarı ise, 1991'de %14,4 iken 2019'da %3,2'ye düşmüştür (Dincer, 2022:352). Bu ölçekteki işletmelerin kullandıkları arazinin mirasa konu olduğu söylenebilir. Güneydoğu'da ise, işletme sayısı %40 azalarak 1991'de 89 bin iken 2019'da 53 bine, kullanılan arazi de %33 azalarak 1,6 milyon hektardan 1 milyon hektara düşmüştür. Bu işletme ölçeğinde

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

kullanılan arazide en fazla azalma Güneydoğu'da gerçekleşmiştir. Bu işletme ölçeğindeki arazilerin bir kısmı, 50-99 dekar işletme ölçeğine bölünmüş ve mirasa konu olmuştur. Diğer işletmeler ve kullanılan araziler ise, tarımsal üretimden çekilmiştir.

4.4. Bölgelere göre 500 Dekar ve Üzerindeki İşletme Ölçeğindeki İşletme Sayısı ve Ekilen Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Analizi

Tablo 8: Bölgelere göre 500 dekar ve üzerindeki İşletme Sayıları ve Ekilen Arazi Büyüklüğü

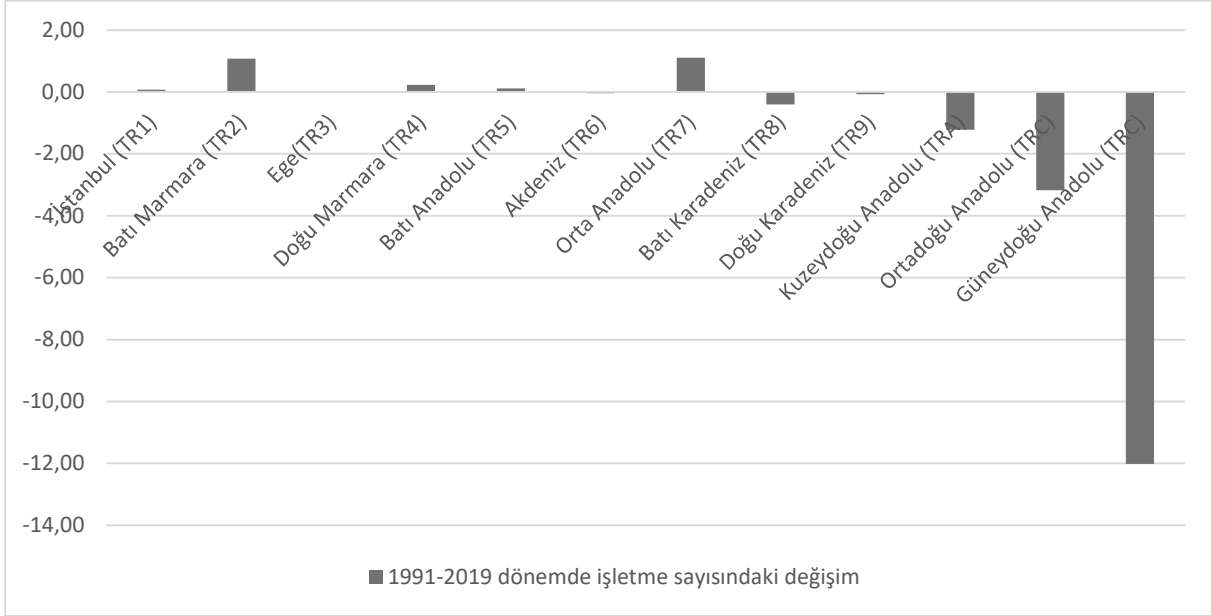
İşletme Sayısı (000)						Bölgelere Göre Kullanılan Arazinin Dağılımı (000 hektar)				
Bölgeler	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2019 dönemde işletme sayısındaki değişim	1991	2001	2019	1991-2019 Oransal Değişim	1991-2019 dönemde kullanılan arazideki değişim
İstanbul (TR1)	0,08	0,13	0,16	91	0,07	6,7	8,9	13,1	94	6,3
Batı Marmara (TR2)	1,22	1,62	2,29	88	1,08	95,5	115,4	199,2	108	103,8
Ege(TR3)	1,33	0,47	1,33	0	0,00	105,8	48,4	125,5	19	19,6
Doğu Marmara (TR4)	1,16	1,20	1,39	20	0,23	111,5	111,0	123,0	10	11,6
Batı Anadolu (TR5)	5,08	4,23	5,19	2	0,11	504,8	388,1	455,1	10	-49,7
Akdeniz (TR6)	1,95	1,57	1,91	-2	-0,04	186,5	132,6	191,4	2	4,9
Orta Anadolu (TR7)	2,38	2,36	3,48	46	1,10	173,0	231,6	270,7	56	97,7
Batı Karadeniz (TR8)	0,72	0,64	0,31	-57	-0,41	68,8	46,9	89,6	30	20,9
Doğu Karadeniz (TR9)	0,08	0,05	0,00	-97	-0,08	4,5	4,1	0,3	-94	-4,2
Kuzeydoğu Anadolu (TRA)	1,93	1,28	0,71	-63	-1,22	141,7	102,6	55,2	-61	-86,5
Ortadoğu Anadolu (TRC)	3,77	1,01	0,59	-84	-3,18	373,5	77,2	57,5	-86	-316,0
Güneydoğu Anadolu (TRC)	17,15	7,35	5,13	-70	-12,02	2.245	825	494	-78	-1.750
Toplam	36,8	21,9	22,5	-39	-14,4	4.017	2.092	2.075	-48	-1.942

Bazı bölgelerde 500 dekar ve üzerindeki işletmelerin sayısının ve arazi büyüklüğünün arttığı görülmektedir. 1991-2019 döneminde Orta Anadolu, Batı Marmara, Doğu Marmara, Ege, İstanbul, Batı Anadolu ve Orta Anadolu'da işletme sayısı artmıştır. Yine aynı dönemde bu ölçekteki işletmeler, Batı Marmara, Orta Anadolu, Ege, Batı Karadeniz, İstanbul ve Akdeniz'de arazi büyüklüklerini artırmıştır (Grafik 11-12).

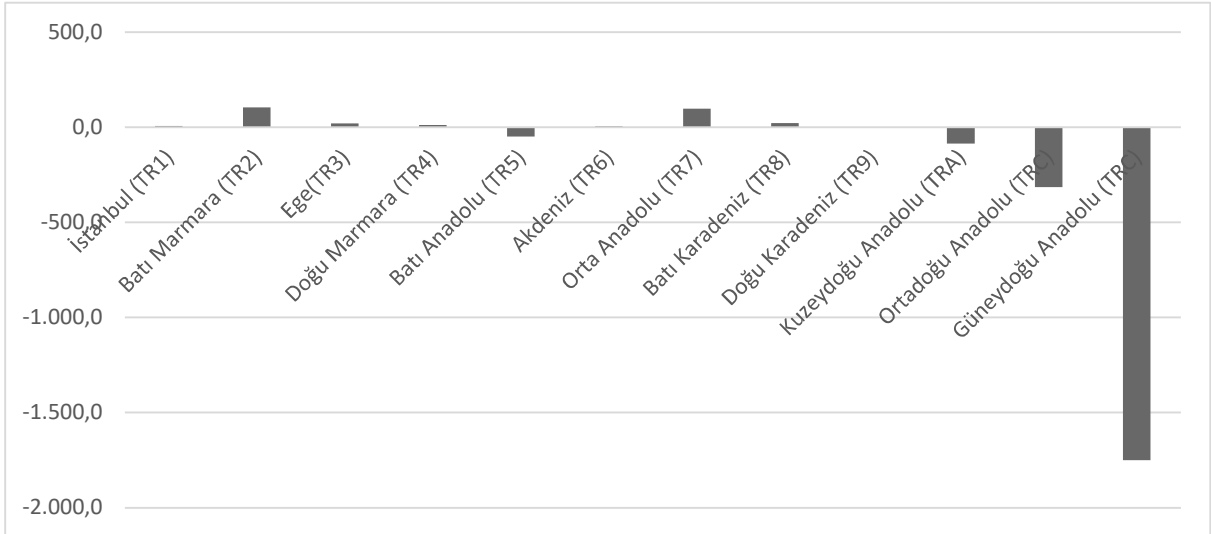
Bu ölçekteki yoğunlaşma verileri dikkate alındığında; 500 dekar ve üzerindeki işletmelerin, kendisinden daha küçük ölçekli işletmelerin arazilerini yutarak ölçeklerini büyüttüğü söylenebilir¹⁰. Özellikle İstanbul, Ege, Doğu Marmara, Orta Anadolu ve Akdeniz Bölgesi'nde 500 dekarın altındaki işletmelerin kullandığı arazilerin bir kısmı, bu bölgelerdeki 500 dekar ve üzerindeki işletmelerin mülkiyetine konu olmuştur.

¹⁰ 2001-2019 döneminde bu ölçekteki yoğunlaşmalara bakıldığında, İstanbul'da bu ölçekteki işletmelerin oranı %1,3'ten %3,8'e, kullanılan arazi büyüklüğü %12,8'den %28,1'e; Batı Marmara'da işletmelerin oranı %0,6'dan %1,6'ya, kullandığı arazi büyüklüğü %6,9'dan %16,1'e; Akdeniz'de işletmelerin oranı %0,4'ten %0,8'e, kullandığı arazi büyüklüğü %8,4'ten %15,1'e çıkmıştır (Dincer, 2022: 357).

Grafik 11: Bölgelere Göre 500 Dekar ve Üzeri İşletme Ölçeğindeki İşletme Sayılarındaki Değişim



Grafik 12: Bölgelere Göre 500 Dekar ve Üzeri İşletme Ölçeğindeki İşletmelerin Kullandığı Arazi Büyüklüğündeki Değişim



1991-2019 döneminde 500 dekarın üzerinde ölçekte dikkat çeken değişim, Ortadoğu ve Güneydoğu'ya aittir. Bu dönemde işletme sayısındaki düşüşün %85'i bu iki bölgeden kaynaklanmaktadır. Ortadoğu'da işletme sayısı 2.755, kullanılan arazi büyüklüğü 296 bin hektar azalmıştır. Güneydoğu'da diğer bölgelere göre oldukça farklı bir tablo vardır. Bu bölgede 1991-2019 döneminde 500 dekarın üzerindeki işletmelerin sayısı 12 bin, kullanılan arazi büyüklüğü 1,7 milyon hektar azalmıştır. Arazi büyüklüğündeki bu düşüş, Türkiye genelinde azalan arazinin %25'i kadardır. 1991-2019 döneminde işletmelerin oranı %5,7'den %2,4'e, kullandıkları arazi büyüklüğü %49,7'den %22,7'e düşmüştür (Dincer, 2022: 358). Bu azalmanın bölgeye has çeşitli nedenleri vardır. Bu bölge, 1990'larda yoğun şiddet ortamına

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

maruz kalmıştır. Yoğun şiddet ortamında bölgenin birçok ilinde köyler boşaltılmış, bir milyona yakın insan şehirlere göçe zorlanmış ve tarım alanları boş bırakılmıştır.

Hükümet, 1999 yılında Köye Dönüş ve Rehabilitasyon Projesi (KDRP) kapsamında köylere yerleştirmelere başladıysa da bölgedeki çatışma ortamında çoğu kişi geri dönmemiştir. Çatışma ortamında toprağını ekemeyen büyük toprak sahiplerinin zararları tazmin edilmiştir. Tazminat için belirlenen süre 2001 yılında son bulmuştur. 2001 yılında, hükümetin Dünya Bankası'yla yaptığı anlaşma doğrultusunda, tarımla meşgul olan üreticilere (özellikle de büyük toprak sahipleri) üretime veya ürüne bağlı olmaksızın işledikleri arazinin büyüklüğü üzerinden DGD ödenmesine başlanmıştır. 2001 yılından sonra da tarım arazilerini ekemeyen büyük toprak sahipleri DGD'den topraklarını işleyip işlemediklerine bakılmaksızın, mülklerinde olan arazi miktarına göre faydalanmışlardır (Kurban & Yeğen, 2012: 120-121).

Tablo 9: 2004 DGD Ödemeleri Açısından KDRP illeri Türkiye Geneli Karşılaştırması

	KDRP illeri ¹¹	Türkiye Geneli	KDRP illeri, Türkiye Geneline Oranı
Çiftçi Sayısı	297.077	2.731.699	%11
Desteklenen Alan (da)	23.269.689	165.387.545	%14
Desteklenen Miktar (YTL)	372.315.029	2.646.200.728	%14

Kaynak: TESEV (2008: 289)

Köye Dönüş ve Rehabilitasyon Projesi kapsamına alınan 14 ilde doğrudan gelir desteğine 2004 yılında 297 bin çiftçi başvurarak, 2,3 milyon hektar arazi kaydı yaptırmıştır. Bu çiftçiler, ülke genelinde DGD'den yararlanan çiftçilerin %11'ini oluştururken DGD kapsamına alınan arazi miktarı ise, toplam tarımsal alanın %14'ünü oluşturmaktadır (Tablo 9). Bu illerdeki nüfusun Türkiye geneline oranı %10,6'dır (TESEV, 2006: 28; TESEV, 2008: 225, 289). Büyük toprak sahipleri üretim yapmadıkları araziler üzerinden DGD'den faydalanmış ve tarım arazilerini ekmekten vazgeçmiştir. Köye dönen büyük toprak sahiplerinin bir kısmı ise, iş gücü sıkıntılarından kaynaklı sıkıntılar nedeniyle üretimden vazgeçmiştir.

Bu bölgede ekim alanlarının azalmasına etki eden en önemli faktörler, ranta dayalı turizm, inşaat, sanayi, madencilik gibi tarım dışı sektörlerin toprağa talepleridir. Hızlı göç sonrasında büyük şehirlerde ihtiyaç duyulan konutlar tarım arazileri üzerinde inşa edilmiştir. Bunlar tarım arazilerinin azalmasında en önemli etken olarak ön plana çıkmaktadır. Bir diğer faktör ise, 2001 yılında Dünya Bankasıyla imzalanan TRUP ile alternatif ürüne geçiş programı kapsamında bazı endüstriyel ürünlerin (tütün, üzüm, şeker pancarı) ekiminin azaltılmasıdır (Akder, 2008: 76,79).

5. Sonuç ve Öneriler

Türkiye tarımındaki işlenen tarım arazisi ve tarımsal işletmelere ilişkin veriler, tarımsal üretimin en önemli bileşeni olan küçük üreticiliğin hızla tasfiye olduğunu göstermektedir. 1991-2019 döneminde, 1,5 milyonu küçük çiftçi olan 1,7 milyon üretici tarımsal üretimden çekilirken, 8,6 milyon hektar tarım arazisi kullanım dışı kalmıştır. 8,6 milyon hektar alanın 4,1 milyon hektarı 100 dekarın altında üretim yapan küçük üreticilere aittir.

¹¹ Adıyaman, Ağrı, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elâziğ, Hakkâri, Mardin, Muş, Siirt, Şırnak, Tunceli ve Van.

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

1991-2019 dönemindeki, İstanbul, Batı Marmara, Ege, Doğu Marmara, Akdeniz, Batı Karadeniz, Orta Anadolu gibi küçük üreticiliğin yaygın olduğu bölgelerde, kullanım dışı kalan tarım alanlarının büyük bir çoğunluğu küçük ölçekli işletmelere aittir. Bu işletmelere ait arazilerin bir kısmı büyük ölçekli işletmelerin mülkiyetine, bir kısmı da hükümet desteğiyle rant alanı olarak çeşitli projelere (HES, otoyol, havaalanı, konut, turizm) bırakılmıştır. Bir başka deyişle, tarımsal üretimin bir avuç şirkete devrini amaçlayan politikalar, Türkiye tarımında küçük üreticiliği tarımsal faaliyetten uzaklaştırmıştır.

Türkiye'nin tarımsal yapısı, halen küçük üreticiliğin yaygın olduğu bir görünüme sahiptir. Türkiye tarımsal yapısında önemli sorunlar çözülmemişken, problemi ölçek küçüklüğü üzerinden yürüten tartışmalar göstermektedir ki, mevcut politikalarla devam edilmesi halinde küçük ölçekli işletmelerin tasfiyesi sürecektir.

Kamu otoritesi, tarımdaki çözülmenin önüne geçmek için tarıma yönelik piyasa yanlısı politikalarla vazgeçmeli ve tarım sektörüne yönelik yeni bir kamu politikası belirlemelidir. Bunun için, Türkiye tarımının kapitalistleşmesinde önemli rol oynayan Tarım Kanunu, Tohumculuk Kanunu ve Sözleşmeli Üretim ile ilgili tebliğ, devlet ile köylü arasında doğrudan ilişki kuracak şekilde yeniden oluşturulmalı ve sermaye lehine tanımlanan maddeler değiştirilmelidir.

1980'lerden günümüze tarım sektörünün piyasa koşullarına bırakılmasıyla küçük üreticiliğin tasfiye olduğuna tanık olmaktadır. Kamu otoritesi, tarım sektöründeki yapısal sorunların çözümü için merkezi planlama sistemini faaliyete geçirmeli ve bu doğrultuda tarımsal üretim planları oluşturmalıdır. Merkezi planlama faaliyetlerinin sağlıklı yürütülmesinde önemli bir işlev göreceği olan Çiftçi Kayıt Sistemini revize ederek bütün çiftçilerin kaydolmaları sağlanmalıdır. Çiftçi Kayıt Sistemi, sadece gelir desteğinden yararlanmak için kullanılmamalı, tarımsal üretime ilişkin bütün faaliyetlerin takip edileceği bir yapıya dönüştürülmelidir.

Küçük üreticiliğin yaygınlığı göz önünde bulundurularak, küçük üreticiliğin örgütlü yapısının önünde engelleri kaldırarak toprak toplulaştırma işlemlerinin sermayenin taleplerinden ziyade, çiftçilerin örgütlü yapılarıyla birlikte faaliyete geçirilmelidir. Tarımın yeniden canlandırılması için tarımsal üretimin başat öncüsü küçük üreticiliğin canlandırılması ve tarım dışı kalan arazilerin tarıma yeniden kazandırılması gerekmektedir. Tarım arazileri üzerinden yükselen rant projelerinden vazgeçilmeli ve tarım arazileri ve ortak kullanım alanlarının amaç dışı kullanımı engellenmelidir.

Kaynakça

- Akder, H. (2008). Doğu ve Güneydoğu Anadolu'nun Kalkınmasında Tarım Politikaları. *Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da Sosyal ve Ekonomik Öncelikler* (72-91). İstanbul: TESEV Yayınları.
- Amin, S. (1997). *Emperyalizm ve Eşitsiz Gelişme*. S. Lim (Çev.), İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Aydın, B. (2005). *Ölçek Büyüklüğü, Toprak Parçalılığı ve Arazinin Tasarruf Şekline Göre Tarımsal İşletmelerin Analizi*. Ankara: TMMOB Ziraat Mühendisleri Odası.
- Aydın, B. (2007). Tarımda Sözleşmeli Üretim Modeli. *Ekonomik Yaklaşım*, 91-105.



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

Aydın Z. (2018). *Çağdaş Tarım Sorunu*. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.

Aydın Z. (1986). Kapitalizm, Tarım Sorunu ve Azgelişmiş Ülkeler-I. *11. Tez Kitap Dizisi No:3* (126-156). İstanbul: Belge Yayınları.

Banaji, J. (1977). Modes of Production in A Materialist Conception of History. *Capital and Class*, (3), 1-44.

Başaran, K. E. (2017). Parçalanmış Bir Kurgu Olarak Köylülük: Bir Kez Daha Tarımda Küçük Üreticiliğin Sürekliliği ve Farklılaşması Üzerine. A. Özüğurlu, A. Büke, E. Çelik & M. Özüğurlu (Ed.), *Akademide Yolculuk Mehmet C. Ecevit'e Armağan* (299-329). Notebene Yayınları, İstanbul.

Bernstein, H. (2014). *Tarımsal Değişimin Sınıfsal Dinamikleri*. O. Köymen (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.

Bernstein, H. (1977). Notes on Capital and Peasantry. *Review of African Political Economy*, 4(10), 108-117.

Büke, A. (2011). Kapitalizm, Azgelişmişlik ve Küreselleşme: Tarımsal Sınıflar II. M. Ecevit & F. Güneş (Ed.), *Toplumsal Tabakalaşma ve Eşitsizlik* (70-79). Eskişehir: A.Ü. Açıköğretim Fakültesi Yayınları.

Birgün Gazetesi. *Çiftçi Sayıları Alarm Veriyor*. <https://www.birgun.net/haber/kayitli-ciftci-sayisi-alarm-veriyor-393374>. 15.10.2022 tarihinde erişim sağlandı.

Chayanov, A. V. (1966). The Theory of Peasant Economy. D. Thorner, B. Kerblay & R. E. F. Smith (Ed.). Homewood, Illinois: Richard Irvin for the American Economic Association.

Değirmenci, S. (2019). *2000 Sonrası Türkiye Tarımında Dönüşümün Temel Bileşenleri: Devlet-Sermaye İlişkileri Ekseninde Talepler ve Yasal Düzenlemeler*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

DİE. (1980). *Genel Tarım Sayımı, Tarımsal İşletmeler (Hane Halkı) Araştırması Sonuçları*. Ankara: DPT Matbaası

DİE. (1991). *Genel Tarım Sayımı, Tarımsal İşletmeler (Hane Halkı) Araştırma Sonuçları*. Ankara: DİE

DİE. (2001). *Genel Tarım Sayımı, Tarımsal İşletmeler (Hane Halkı) Araştırma Sonuçları*. Ankara

Dincer, A. (2022). *Tarım Sayımları Çerçevesinde Köylülüğün Dönüşümü*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Bolu.

DPT. (2000). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 2001-2005*. Ankara: DPT Yayınları

DPT. (2000a). *Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı. Tarımsal Politikalar ve Yapısal Düzenlemeler Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. Ankara: DPT Yayınları

DPT (1995). *Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1996-2000*. Ankara: DPT Yayınları

Fridmann, H. (1980). Household Production and the National Economy: Concepts For he Analysis of Agrarian Formations. *The Journal of Peasant Studies*, 7(2), 158-184.



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

- Güler, A. B. (2005). *Devlette Reform Yazıları*. Ankara: Paragraf Yayınevi.
- Güler, A. B. (2005a). *Yeni Sağ ve Devletin Değişimi, Yapısal Uyarılama Politikaları 1980-1995*. Ankara: İmge Kitapevi.
- Günaydın, G. (2005). "Neoliberal İman" Yıllarının Tarımdaki Tahribatı. *Teori Dergisi*, 189(10), 44-52.
- Günaydın, G. (2014). Köylülüğün Dönüşümü. A. Abdullah, & M. Kayaoğlu (Ed.), *Köylülükten Sonra Tarım: Osmanlı'dan Günümüze Çiftçinin İlgası ve Şirketleşme* (457-534). Ankara: Epos Yayınları.
- Günaydın, G. (2010). *Tarım ve Kırsallıkta Dönüşüm, Politika Transferleri Süreci/ AB ve Türkiye*. Ankara: Tan Yayınevi.
- Günaydın, G. (2006). Türkiye Tarım Sektörü. *Tarım ve Mühendislik*, (76-77), 12-27.
- Gürel, B. (2015). Türkiye'de Kırdaki Sınıf Mücadelelerinin Tarihsel Gelişimi. S. Savran, K. Tanyılmaz & E. A. Tonak (Ed.), *Marksizim ve Sınıflar, Dünyada ve Türkiye'de Sınıflar ve Mücadeleleri* (303-385). İstanbul: Yordam Kitap.
- Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (2013). *2013 Faaliyet Raporu*. Ankara. T.C. Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı.
- Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (2016). *2015 Faaliyet Raporu*. Ankara: T.C Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı
- Greenpeace. (2020). İstanbul Nasıl Beslenir?: Üretici Pazarları Odağında Alternatifler ve Olanaklar. <https://www.greenpeace.org/static/planet4-turkey-stateless/9e4ebafa-greenpeace-rapor-istanbul-nasil-beslenir-2021.pdf> 15.06.2022 tarihinde erişim sağlandı.
- Hazine ve Maliye Bakanlığı. (1999). *IMF-Niyet Mektubu-Türkiye*. <https://www.hmb.gov.tr/ikili-ve-cok-tarafli-iliskiler>
- Hussain, A. & Tribe, K. (1981). *Marxism and The Agrarian Question* (Volume 1). London and Basingstoke: TheMacmillanPress LTD, Londra.
- Kautsky, K. (1998). *The Agrarian Question* (Vol I & II). London: Zwan Publications, Londra.
- Kaygısız, F. H. (2001). Uygulanan Genel Ekonomik Politikaların Hayvancılık Sektörü Üzerindeki Etkileri. *İktisat Dergisi*, (412), 66-74.
- Kitching, G. (1989). *Development and Underdevelopment in Historical Perspective*. London: Routledge.
- Kurban, D. & Yeğin, M. (2012). *Adaletin Kıyısında: 'Zorunlu' Göç Sonrasında Devlet ve Kürtler 5233 sayılı Tazminat Yasası'nın bir Değerlendirmesi – Van Örneği*. İstanbul: TESEV Yayınları.
- Kurban, D., Yüksek, D., Çelik, A. B., Ünal, T. & Aker, A. T. (2008). *"Zorunlu Göç" ile Yüzleşmek: Türkiye'de Yerinden Edilme Sonrası Vatandaşlığın İnşası*. İstanbul: TESEV Yayınları



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

Lenin, V. I. (1960). *Tarım Sorunu Teorisi: Seçme Eserler* (Cilt 12).

Lenin, V. I. (1975). *Rusya'da Kapitalizmin Gelişmesi*. Ankara. Sol Yayınları.

Lewontin, R. C. (2000). The Maturing of Capitalist Agriculture: Farmer as Proletarian. *Monthly Review Press*, 50(3), 93-106. New York.

Marx, K. (2017). *Kapital I*. M. Selik & N. Satlıgan (Çev.), İstanbul: Yordam Kitap.

Oyan, O. (2015). Tarımda IMF-DB Gözetiminde 2000'li Yıllar. N. Oral (Ed.), *Türkiye'de Tarımın Ekonomi Politikası 1923-2013* (111-130). İstanbul: Notabene Yayınevi.

Özügürlü, M. (2013). *Küçük Köylülüğe Sermaye Kapanı: Türkiye'de Tarım Çalışmaları ve Köylülük Üzerine Gözlemler* (3. Baskı). Note Bene Yayınları.

Ulukan, U. (2009). *Türkiye Tarımında Yapısal Dönüşüm ve Sözleşmeli Çiftçilik: Bursa Örneği*. Sosyal Araştırmalar Vakfı.

Roseberry, W. (1978). Peasants as Proletarians. *Critique of Anthropology*, 11, 3-18.

Tarım ve Orman Bakanlığı. (2019). *Çiftçi Kayıt Sistemi (ÇKS) Verileri*.

TCMB. (2001). *Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı*. Ankara: Merkez Bankası.

TESEV. (2006). *Güvensizlik Mirasının Aşılması: Devlet ve Yerinden Edilmiş Kişiler Arasında Toplumsal Mutabakata Doğru. BM Genel Sekreteri'nin Yerinden Edilmiş Olmuş Kişiler Özel Temsilcisi'nin Türkiye Ziyaretinin Ardından Yaptığı Tavsiyelerin Yaşama Geçirilmesiyle İlgili Güncelleme*. Metin Çulhaoğlu (Çev.), İstanbul: TESEV Yayınları.

Yüksek Planlama Kurulu. (2001). *2001 Yılı Öncesi Ekonomik Programı*. Ankara: Yüksek Planlama Teşkilatı.

Vergopoulos, K. (1978). Capitalism and Peasant Productivity. *The Journal of Peasant Studies*, 5(4), 446-465.

5488 sayılı Tarım Kanunu.(18/04/2006). Resmi Gazete (sayı: 26149).

5553 sayılı Tohumculuk Kanunu. (31/10/2006). Resmi Gazete(sayı: 26340).

12/07/2001 tarih ve 2001/2707 karar sayılı "Tarım Reformu Uygulama Projesi Faaliyetlerinin Finansmanı için Dünya Bankasından sağlanan 600 Milyon ABD Doları Tutarındaki Krediye İlişkin İkras anlaşması ile Ek Mektupların Onaylanması Hakkında Karar" Resmi Gazete (Sayı: 24461).

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

Regional Reflections of Changes in Agricultural Enterprises and the Size of Land Used Within the Framework of Agricultural Census

Akif Dincer

Extended Abstract

The transformations created by the capitalist system in the agricultural sector constitute the main axis of the discussion of the agriculture/peasant question. These debates focused on the liquidation and continuity of the peasantry by addressing the effects of these transformations on the peasantry. Marx predicted that peasants who were forcibly taken from the means of production and dispossessed would be liquidated by proletarian in capitalized farms or factories in cities. The general approach of Marxist theory, which constitutes the beginning of the discussions on the agricultural/peasant problem, can be analyzed under two different headings: primitive accumulation and class differentiation within the peasantry. In the process of primitive accumulation, Marx establishes a direct cause-effect relationship between the development of capitalism in agriculture and the formation of the working class, which is forcibly detached from all means of production and subsistence, and has no choice but to sell their labor. Kautsky, who believed that the peasantry would be liquidated as a result of the transformation in capitalism, stated that this process would not take place immediately as in industry. According to Kautsky, the survival or liquidation of the small peasantry in the face of large-scale enterprises does not change the nature of capitalist development. What needs to be done to solve the agricultural question in the Marxist sense is to look at the quality between the small peasant and the capital. Kautsky, who argues that the differentiation in agriculture proceeds in a different process from the industry, claims that the proletarianization process in agriculture does not occur as the separation of the laborers from the means of production. Generally, the peasant, who does not have enough land to sustain himself, tries to survive by selling his labor. In other words, the proletarianization of the peasants is not a parallel and necessary process with the liquidation of the households organized in a non-capitalist direction. Moreover, there is not much competition between the capitalist and peasant enterprises in terms of complementing each other. Kautsky, who describes the small peasants as a peculiar proletariat, does not say that the small peasants compete with each other by selling the same and similar agricultural commodities with the large farms, but that the small peasants complement each other by selling labor to the large farms. According to Kautsky, the peasant with a small parcel of land limits the tendency of concentration of property, and he fertility and location of the soil and its non-reproducibility cause capitalism to develop in agriculture differently from industry. Therefore, it enters into agriculture by preserving the existing property relations of capitalism.

Foreseeing the rapid development of the commodity economy in Russia, Lenin reached similar conclusions to Kautsky in the discussion of the agriculture/peasant question. According to Lenin, in the Russian economy, where capitalism is developing rapidly, a small number of producers gain bourgeois characteristics, while the majority of small producers are either completely destroyed or become wageworkers and drift into a proletarian life. With the agricultural system becoming capitalist, the differentiation process of the peasantry gradually accelerates. The Russian peasantry is caught in the vortex of the commodity economy and tied

Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

to market relations. In this process, the peasants differentiate and have bourgeois characteristics and deepen their commodity relations. The small peasant is drawn into commodity relations and plays an important role in the development of the internal market. The Russian peasant, drawn to market relations, emerges as three types of classes in the process of differentiation. The first is the rural bourgeoisie, which shows petty bourgeois characteristics. The characteristic of this class is that it is well off and has small commodity producers who combine agricultural production with industry. This class rents land-using labor in agricultural production and switches to capitalist farming. The second is the wageworkers, the rural proletariat. The characteristics of this group are that although it has a small amount of land, it cannot make a living without selling labor and has a low level of consumption. The third is the middle peasantry. While this group makes a living when the harvest is good, when it is bad, it becomes impoverished and joins the ranks of the proletariat. (Lenin, 1975: 155-164). Lenin, like Kautsky, states that agriculture progresses in a different process than industry due to its structure, and emphasizes that the small peasant in agriculture will not immediately become proletarian.

The classical period of the Marxist discussion of the agriculture/peasant question emphasized that with the development of capitalist production relations in agriculture, two different class structures would emerge: capitalist agricultural enterprises would replace the peasantry and the peasantry would turn into the proletariat as a result of this process. Although the discussions proceeded in line with the predictions of the classical liquidation thesis (Marx, Kautsky, Lenin), some thinkers, such as Chayanov, argued that the peasantry would continue to exist by developing various strategies of adaptation to capitalism. According to Chayanov, peasant production is quite different from the capitalist mode of production. While capitalist enterprises use wage labor for profit, peasant production aims at subsistence production based on uncommodified household labor. Chayanov expresses his analysis of peasant farms through the labor/consumer balance. According to this analysis, each family strives to obtain the product necessary for its annual needs. Families that meet this need begin to reduce their labor in production. What is important for the villagers is the total amount of product that will provide the minimum subsistence for the family. As long as the peasant families do not reach this level, they continue to work for a long time regardless of the marginally decreasing productivity of labor. The welfare of peasant enterprises depends on the amount of land and labor power. If the land of the peasant enterprises is low, the households will tend to rent land from outside by working more and consuming less. In such a case, peasant enterprises will spend more labor and will tend to exploit their own labor (self-exploitation). In other words, the most important fact that enables peasant enterprises to survive against capitalist enterprises is the exploitation of their own labor.

After the 1960s, authors such as Amin and Vergopulos conducted studies on whether the classical liquidation thesis (Marx, Kautsky and Lenin) and the thesis of the continuity of peasant production (Chayanov) could be reconciled. In addition to these debates, according to authors, such as Roseberry, Bernstein, Banaji, and Friedmann, the peasantry has no class meaning. This concept is used as an important tool to conceal exploitation in rural areas. In this period, concepts such as small commodity producers, hidden proletarians, wage labor equivalent were used instead of the definition of a peasant. According to these authors, small



Dincer, A. (2023). Tarım Sayımları Çerçevesinde Tarım İşletmeleri ve Kullanılan Arazi Büyüklüğündeki Değişimin Bölgesel Yansımaları. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1557-1590. Doi: 10.25295/fsecon.1251809

commodity producers were involved in capital accumulation processes by using commodity inputs in production processes. Small commodity producers, who were integrated into the market process and accumulated capital, became part of the bourgeoisie.

Today, the discussions on the agricultural/peasant question have progressed in a different direction with the expansion of the sphere of influence of capitalism. In the current agricultural debates, it is emphasized that capital transforms the agricultural sector by using the back-and-forth links of technology and incorporates it into its accumulation processes, that the agri-food system has come under the control of a small number of national/transnational corporations and that the class position of the peasantry is becoming increasingly proletarianized. The main tendency of current agricultural debates claims that small commodity producers have lost their "independence" as a historical tendency against capital and have become proletarianized. In other words, the main focus of current agricultural debates is that the concept of small commodity production belongs to pre-1980 relations and that the peasants have become proletarianized, despite the fact that they now own the means of production. The sustainability of capital's profitability depends on the dispossession of social classes and their inclusion in the imperialist accumulation processes. The condition for capital to reproduce itself has been realized as a result of the imposition of imperialist projects on rural areas, which are not subject to commodification processes. This form of domination in the agricultural sector has been felt most in the agricultural structures of underdeveloped countries. In these countries, agricultural structures have been transformed within the framework of the policies imposed by international institutions and millions of small-scale agricultural enterprises have been excluded from the production area.

Starting from the agricultural census data conducted in Turkey in the period of 1991-2019, this study deals with the effects of neoliberal policies imposed on the peasantry by international institutions (WTO, WB, IMF) and the EU after the 1980s. In the period of 1991-2019, the change in the size of agricultural holdings and land used in agricultural production according to regions has been determined and the regional effects of neoliberal policies have been revealed.

The results of the agricultural census in the 1991-2019 period show that small farmers, the most important component of agricultural production, are rapidly liquidating. In this period, 1.7 million producers, 1.5 million of whom are small farmers, withdrew from agricultural production, while 8.6 million hectares of agricultural land remained out of use. Of the 8.6 million hectares, 4.1 million hectares belong to small producers who produce less than 100 decares.

According to the regional results of the agricultural censuses, the majority of the agricultural land outside the East and Southeast belongs to small-scale enterprises. Some of the lands belonging to these enterprises have been transferred to the ownership of large-scale enterprises, and some of them have been left to various projects (HEPP, motorway, airport, housing, tourism) as rent areas with the support of the government. In other words, policies aiming to transfer agricultural production to a handful of companies have driven small producers away from agricultural activities in Turkish agriculture. In the East and Southeast regions, a significant portion of the unused land belongs to large-scale enterprises.



Research Article/Araştırma Makalesi

Petrol Fiyatlarındaki Dalgalanmaların Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Asimetrik Testlerden Kanıtlar

The Effects of Fluctuations in Oil Prices on the Turkish Economy: Evidence from Asymmetric Tests

Oğuzhan ŞENGÜL¹

Öz

Gelişmekte olan ekonomilerde enerji ihtiyacı ekonominin büyümesi ile birlikte gün geçtikçe daha da fazla artmaktadır. İhtiyacın artması ile birlikte petrol fiyatlarındaki değişim de bu ülkelerin ekonomileri üzerinde farklı etkiler bırakmaktadır. Bu durum enerji bağımlı ekonomilerde daha da önemli hale gelirken, petrol ihracatçısı ülkeler için farklı senaryolar ortaya çıkarmaktadır.

Bu çalışmada gelişmekte olan bir ekonomilerden biri olan Türkiye ekonomisinde 2000 – 2021 yılları arasında kalan dönemde petrol fiyatlarında yaşanan şokların Türkiye'nin ekonomik büyüme performansı üzerindeki etkisi incelenmektedir. Çalışmada, petrol fiyatlarındaki pozitif ve negatif şokların etkilerinin tam olarak anlaşılabilmesi için asimetrik sınır ve nedensellik testleri kullanılmaktadır. Sonuçlar göstermektedir ki, petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında asimetrik bir ilişki bulunmaktadır. Ekonomik büyümedeki pozitif bir artış petrol fiyatlarını artırırken düşüş de petrol fiyatlarını düşürücü yönde etkilemektedir. Petrol fiyatlarındaki düşüş ise Türkiye ekonomisini petrol fiyatlarındaki yükselişten daha fazla etkilemektedir.

Jel Kodları: C22, E60, F41

Anahtar Kelimeler: Enerji Fiyatları, Türkiye Ekonomisi, Asimetrik ARDL Testi

Abstract

In developing economies, the need for energy is increasing day by day with the growth of the economy. Along with the increase in the need, the change in oil prices also has different effects on the economies of these countries. While this situation becomes more important in energy-dependent economies, it creates different scenarios for oil exporting countries.

In this study, the effect of oil price shocks on Turkey's economic growth performance in the period between 2000 and 2021 in the Turkish economy, one of developing economies, is examined. In the study, asymmetric boundary and causality tests are used to fully understand the effects of positive and negative shocks on oil prices. The results show that there is an asymmetrical relationship between oil prices and economic growth. Increases in oil prices affect the Turkish economy more than the decrease in oil prices.

Jel Codes: C22, E60, F41

Keywords: Energy Prices, Turkish Economy, Asymmetric ARDL Test

¹ Dr., İlbank A.Ş., oguzhansengul2023@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3558-4996

1. Giriş

Petrol fiyatlarının, bir girdi olarak enerjinin maliyetini göstermek suretiyle, makroekonomik değişkenler üzerinde etkisinin olup olmadığı II. Dünya Savaşı sonrasında incelenmeye başlanmış, Hamilton'un 1983 ve 1985 yıllarında yayınladığı eserlerde de Amerika Birleşik Devletleri'nin (ABD) 1972 – 1980 yılları arasında ekonomisinde yaşamış olduğu daralmanın müsebbibi olarak petrol fiyatlarındaki yukarı yönlü hareketi göstermiştir (Hooker, 1996: 2). Hamilton'a (1983) göre 1972 – 1980 döneminde ABD ekonomisinde petrol fiyatlarındaki bir artışın çıktığı %1 düşürmektedir. Petrol fiyatları ile ekonomik aktivitenin arasındaki bu negatif ilişki 1980'li yıllardaki öncül çalışmaların ortak sonucu olarak gösterilmektedir (DePratto, vd., 2009: 3).

Petrol fiyatı – makroekonomi arasındaki ilişkiyi açıklamak amacı ile Lilien (1982) "Dağılım hipotezi"ni geliştirmiştir. Hipoteze göre petrol fiyatındaki bir değişme çeşitli sektörler arasındaki denge dağılımının değişmesine neden olmaktadır. Bu hipotez kaynakların sektörel olarak yeniden tahsis edilmesinden kaynaklanan uyum maliyetleri ile ilgilidir. Bu argümana göre petrol fiyatlarındaki bir artış, petrolü üretim sürecinde kullanan, enerji yoğun, sektörlerde daralmaya neden olacaktır. Dahası petrol fiyatlarındaki bu artış enerji verimli sektörlerin enerji yoğun sektörlerle göre genişlemesine sebep olacaktır. Bununla birlikte, kısa vadede, sektörler arasında kaynakların yeniden tahsisinin maliyetinin yüksek olduğu göz önüne alındığında, enerji verimli ve enerji yoğun sektörler arasında yeniden ayarlama anlamına gelen enerji fiyatı şoku hasılda bir kayba yol açacaktır. Bu kayıp, petrol fiyatları yükseldiğinde ekonomik daralmayı daha ağırlaştırırken, petrol fiyatları düştüğünde ekonomik genişlemeyi sınırlayarak asimetrik etkiyi doğuracaktır (Jimenes-Roudrigez & Sanchez, 2005: 201).

Petrol fiyatlarındaki değişimin makro ekonomik etkilerini inceleyen çalışmalarda 2000'li yıllara gelindiğinde tekrar artış olmuştur. Zira 2000 sonrası ilk sekiz yılda yaşanan petrol fiyatı artışları ve sonrasında küresel finans krizi ile düşen petrol fiyatları makro ekonomik değişkenlerin volatil hale gelmesine neden olmuştur. Bu dönemdeki çalışmalarda petrol fiyatı şoklarının kısa dönemde ve uzun dönemdeki etkilerinin yoğunluğunun farklı olabileceğini iddia etmişlerdir. Kliesen (2008) çalışmasında petrolün talebin fiyat elastikiyetinin düşük olmasının ekonomi üzerindeki etkisinin de artmasına neden olduğunu iddia etmiştir. Zira, kısa dönemde firmalar üretim ve tüketim kalıplarını değiştiremezler. Bu nedenle yüksek petrol fiyatlarının GSYİH üzerindeki etkisi başlangıçta düşük olabilir. Bu durumda, enerji yoğun mallara yönelik olumsuz talep şoku, işgücünün önemli ölçüde yeniden tahsisine neden olabilir; bu, eğer maliyetliyse, petrolün GSYİH içindeki payı düşük olsa bile, genel ekonomi üzerinde büyük bir etkiye sahip olabilir.

Petrol fiyatlarındaki değişimin petrol ihraç eden ve ithal eden ekonomiler için ayrı ayrı incelenebilir. Petrol ithal eden bir ekonomi için petrol fiyatındaki değişimin iki açıdan etkisi bulunmaktadır. İlk olarak, petrol fiyatındaki bir düşüşün faydası ödemeler bilançosu ve ticaret hadleri üzerinde görülecektir. İkinci olarak, petrol fiyatlarındaki artış, özellikle ekonomileri petrole yüksek oranda bağımlı olan ülkeler için gelirden keskin bir düşüşe neden olabilecektir (Akinsola & Odhiambo, 2020: 1057). Petrol ihraç eden ülkeler için ise petrol fiyatlarındaki artışın ilk etkisi ödemeler bilançosu üzerinde pozitif yönde olacaktır. Bununla birlikte fiyatlardaki artışın petrol ihraç eden ekonominin kaynak dağılımı üzerinden ekonominin

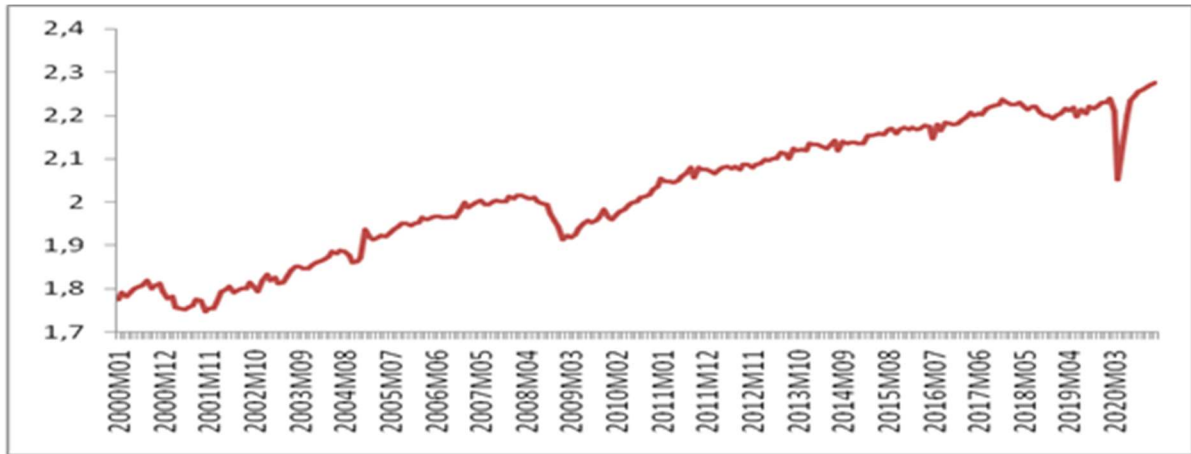
genelinde negatif etkisi de olabilecektir ki bu durum Hollanda hastalığı olarak adlandırılmaktadır.

Sağlam & Güreşçi (2018) petrol fiyatlarının ekonomi üzerindeki etkilerinin üç farklı aktarım mekanizması aracılığı olduğunu bildirmektedirler. Bu mekanizmalar, döviz kuru, cari denge ve kamu harcamaları üzerinden çalışmaktadır. Petrol fiyatındaki bir artış petrol ithal eden bir ülkenin harcamalarının artmasına neden olacaktır, zira kısa dönemde petrol talebini üretim yapısı nedeni ile düşüremeyecektir. Bu durum yerel paranın değer kaybetmesine neden olurken, fiyatların artarak enflasyonun artması ile sonuçlanacaktır. Bu süreci kur mekanizması olarak adlandırmak mümkündür. Fiyatlardaki artış ithalat hacminin artmasına neden olurken cari açığın oluşmasına ya da artmasına neden olacaktır.

Üçüncü mekanizma ise petrol ihraç eden ekonomiler için geçerlidir. Petrol fiyatlarındaki artış kamu gelirlerini artırmaktadır. Kamu gelirlerindeki bu artış beraberinde kamu harcamalarının artmasına ve ekonominin büyümesine neden olmaktadır. Fakat, bu durum kamu gelirlerinin %30'luk kısmından fazlasının sadece bir kaleme bağlı olması ekonomik istikrarsızlığa neden olacağı unutulmamalıdır (Sağlam & Güreşçi, 2018: 31).

Türkiye ekonomisi, tıpkı diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, artan enerji talebi ile karşı karşıyadır. Son yirmi yılda yaşanan ekonomik performans enerji talebini artırmıştır. Özellikle imalat sanayinde enerji yoğun üretim yapısının hakim olması ile birlikte bu talebin ne derece büyüebileceği Grafik 1'de görülebilir.

Grafik 1: Doğal Logaritması Alınmış Sanayi Üretim Endeksi

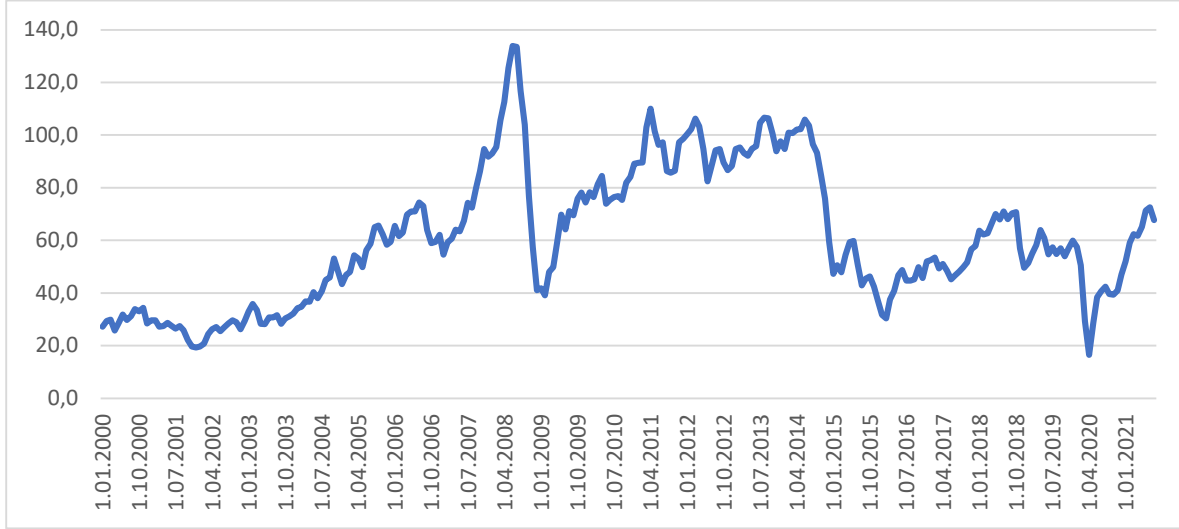


Kaynak: Uluslararası Para Fonu, Uluslararası Finansal İstatistikler (Erişim tarihi: 09.08.2021)

Grafik 1'de Ocak 2000- Ocak 2021 döneminde doğal logaritması alınmış sanayi üretim endeksi grafiği bulunmaktadır. Sanayi üretim endeksinin yıllar itibariyle görece doğrusal bir büyüme trendi içinde bulunduğu görülmektedir. Söz konusu doğrusal trend Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizlerinin, 2008 küresel finans krizinin ve 2020 yılının başında ortaya çıkan Covid 19 pandemisinin etkisi ile sapmalar yaşamaktadır. 2000'li yılların hemen başında yaşanan krizler finansal sistem aracılığı ile Türkiye ekonomisinin büyüme trendini negatife çevirirken, 2008 yılında yaşanan küresel finans krizi Türk imalat sanayini yurtdışı talepte yaşanan daralma ile olumsuz etkilemiştir. Son olarak Covid 19 pandemisinin oluşturduğu gerek dış gerekse iç

talepteki daralma ile ve aynı zamanda işgücü kaybı ile Türk imalat sanayinde önemli bir üretim kaybı yaşanmıştır.

Grafik 2: WTI Petrol Fiyatı Grafiği (\$)



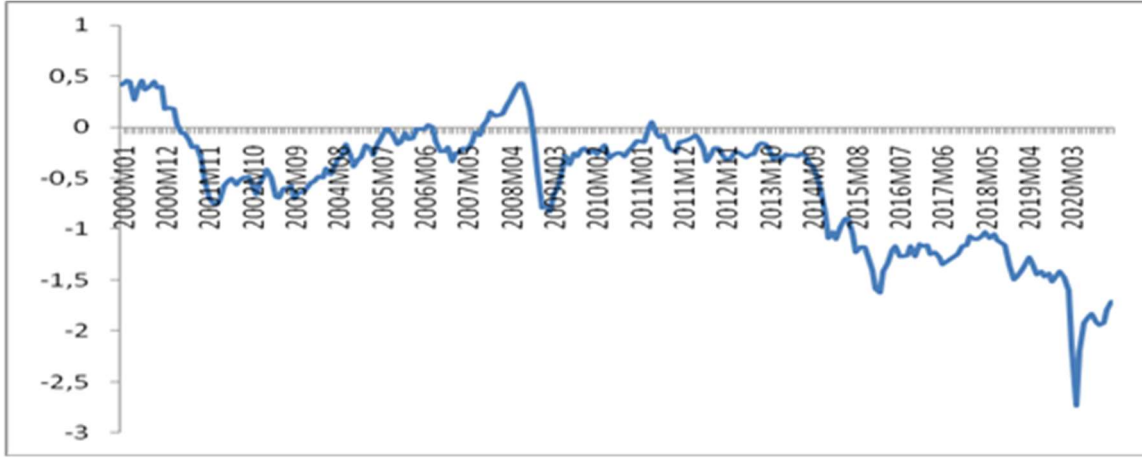
Kaynak: FRED Economic Data (Erişim Tarihi: 05.08.2021)

Grafik 2’de ise petrol fiyatlarındaki değişimin seyrini göstermektedir. Buna göre petrol fiyatları 2000’li yılların ilk yedi yılında artış trendinde iken 2008 yılında keskin bir düşüş yaşadığı görülmektedir. Benzer bir düşüş 2014 yılının son aylarında yaşanmış ve 100 ABD doları seviyesinden 30 ABD dolarına kadar düşmüştür. Son sert kırılma ise Covid 19 pandemisinin başlaması ile 2020 yılının ilk aylarında görülmüştür.

Her iki grafik de incelendiğinde bahsi geçen dönemlerde kırılmalar yaşadıkları, petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların daha sert olduğu görülmektedir. Bu durum petrol fiyatlarının reel hale getirilmesi sonucunda elde edilen verilerin doğal logaritması alınarak gösterildiğinde daha da netleşmektedir. Grafik 3’te gösterilmektedir.

Petrol fiyatlarında yaşanan bu dalgalanmaların Türkiye ekonomisini son yirmi yılda nasıl etkilediği bu çalışmanın temel sorusunu teşkil etmektedir. Bu sorunun cevabı farklı dönemler için Türkiye ekonomisinde aransa da özellikle “Dağılım hipotezi”nde Lilien (1982) tarafından vurgulanan asimetrik ilişki test edilmemiştir. Bu bağlamda çalışmada kullanılan ve Hatemi-J (2014) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik test metodu ile Shin vd. (2014) tarafından öne sürülen asimetrik gecikmesi dağıtılmış oto regresyon (NARDL) modeli kullanılarak ilişkideki muhtemel asimetriler ortaya çıkarılmaya çalışılacaktır. Sonrasında ise Hatemi J & Roca (2014) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik analizi ile nedensellik ilişkisi elde edilmeye çalışılacaktır. Elde edilen bulgular literatürde tartışma konusu olan petrol fiyatlarının ekonomik performans üzerindeki etkisinin ciddi bir boyutta mı yoksa önemsenmeyecek bir konu mu olduğu sorularının cevabını bulmaya da yardımcı olacaktır.

Grafik 3: Reel Petrol Fiyatları (Logaritmik)



Kaynak: Yazar tarafından hesaplanmıştır.

Türkiye enerji bakımından bağımlı bir ülke olması ve büyüme performansı ile birlikte enerji talebinin giderek artması enerji fiyatlarına olan duyarlılığı artırdığı düşünülmektedir. Zira, Dünya Enerji Konseyi verilerine göre Türkiye'nin 1970 yılındaki enerji ithalatı 4.642 bin ton iken bu rakam 1990 yılında 30.936 bin tona, 2000 yılında 56.341 bin tona, 2010 yılında ise 112.850 bin tona çıkmıştır. Parasal değeri ortalama 40 milyar Amerikan doları seviyesinde olan enerjinin cari açık üzerindeki etkisi de göz ardı edilemez seviyededir. Bu bağlamda enerji fiyatlarının ekonomik büyüme üzerinde cari açık üzerinden dolaylı etkisinin de olduğunu söylemek mümkündür. Tüm bu açıklamalar ışığında petrol fiyatlarındaki değişimin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkisinin asimetrikler bağlamında analiz edilmesi ilişkinin daha net bir şekilde anlaşılması adına önem arz etmektedir.

Çalışmanın bir sonraki bölümünde konu ile ilgili ulusal ve uluslararası literatür taramakta, elde edilen sonuçlara ve ülke gruplarına göre sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır. Üçüncü bölümde kullanılan metot hakkında bilgi verilirken uygulama sonuçları özetlenmektedir. Son bölümde ise ampirik bulgular yorumlanmakta ve bu yorumlar ışığında politik çıkarsama yapılmaktadır.

2. Literatür Taraması

Petrol fiyatlarındaki değişimin makroekonomik değişkenler üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar oldukça geniş bir literatüre sahiptir. Zira çalışmalar sadece ekonomik büyümeyi değil, aynı zamanda döviz kuru (Şahbaz vd., 2014; Adıgüzel vd., 2013; Bayat vd., 2015), cari açık (Varlık & Berument, 2020; Bayat, vd., 2013; Cardi, 2007; Narayan, 2013), enflasyon (Alagöz vd., 2017) ve hisse senedi piyasaları (Kilian & Park, 2009; Cunado & de Gracia, 2014; Alamgir & Bin Amin, 2021) gibi değişkenleri de petrol fiyatlarındaki değişimden nasıl etkilendikleri bağlamında da incelemektedir.

Petrol fiyatlarının makroekonomik performans arasındaki ilişkiyi inceleyen ilk çalışmalar II. Dünya savaşından sonrasına kadar gitse de literatüre önemli katkıları olan makaleler 1970'li yıllarda yaşanan petrol krizini konu almaktadır. Bu çalışmalar 1980'lerin hemen başında

Hamilton (1983), Lilien (1982) ve Burbidge & Harrison (1984) tarafından yapılmıştır. 1990'lı yıllara gelindiğinde ise Lee vd. (1995), Hooker (1996) ilişkiyi ampirik olarak test etmişler ve gelişmiş ekonomilerde durumu analiz etmişlerdir.

2000'li yıllara gelindiğinde ise araştırmacılar daha farklı ülke gruplarını farklı analiz metotları ile test etmeye çalışmışlardır. Bu değişimin iki temel sebebi bulunmaktadır. Bunlardan birincisi analiz metotlarındaki gelişme iken, ikincisi özellikle gelişmekte olan ülkelere ait verilerin ulaşılabilir hale gelmesidir. Bu gelişmeler ise beraberinde muhtemel ilişkinin farklı yönlerinin olabileceği tartışmalarını getirmiştir.

Son dönemdeki çalışmaları ise uluslararası ve ulusal olmak üzere iki sınıfta gruplandırabiliriz. Uluslararası çalışmalar incelendiğinde analizlerin gelişmekte olan ülkeler üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Bunlardan bir tanesi Mussa'ya (2000) aittir. Hindistan, Türkiye, Güney Kore, Filipinler, Pakistan ve Tayland'ı analize alan yazar, 1970'den 2000 yılına kadar geçen otuz yıllık sürede petrol fiyatlarındaki artışın refahın petrol ithal eden ülkelere ihraç eden ülkelere doğru kaymasına neden olduğunu bulmuştur.

Berument vd. (2010) ise 16 adet MENA ülkesini 1952 – 2005 dönemi için incelemiştir. Yazarlara göre petrol fiyatlarındaki pozitif bir şokun petrol ihraç eden ülkelerin ekonomik büyüme performanslarının üzerinde pozitif ve istatistiki olarak anlamlı bir etkisi bulunmaktadır.

Narayan vd. (2014) ise hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri analizine dahil etmiştir. 1983 – 2010 dönemine ait veriler ile yapmış olduğu analiz sonucunda ekonomik büyümenin petrol fiyatlarından olumlu etkilendiğini ve bu durumun on altı gelişmekte ve yirmi bir gelişmiş ülke için geçerli olduğu sonucuna ulaşmıştır. Korhonen & Ledyeva (2008) petrol ihraç eden ve ithal eden ülkeleri analize katarak ilişkiyi incelemiştir. Literatüre uyumlu olarak petrol ihraç edenlerin pozitif, ithal edenlerin ise negatif etkilendiğini, fakat petrol ihraç eden ülkelerin de bu durumdan dolayı olarak etkilenebileceklerini, zira petrol ithal eden ülkelerin olumsuz etkilenmelerinin bir yansıması olarak negatif etkileneceklerini bildirmişlerdir. Kayhan & Yacoub (2021) Çad ekonomisini inceledikleri çalışmalarında, ekonomide petrolün keşfedilmesi öncesi ve sonrası dönemde etkiyi incelemişler, çalışma sonunda öncesinde negatif etkisi olan petrol fiyatlarının sonrasında pozitifte döndüğü fakat 2018 sonrası dönemde tekrar negatif olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonucun Hollanda hastalığı hipotezi ile açıklanabileceğini belirtmişlerdir.

Anoruo & Elike (2009) Afrika ülkelerini incelediği çalışmasında petrol fiyatlarındaki artışların ülkelerin tamamında ekonomik aktiviteleri yavaşlatıcı bir etki yaptığı sonucuna ulaşmıştır.

Ghalayani (2011) ise hem OPEC üyesi ülkeleri hem de G-7 ülkelerini analize dahil etmiştir. Analiz sonucunda beklenenden farklı olarak, petrol fiyatı artışlarının OPEC ülkeleri üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı, aksine gelişmiş ülke ekonomilerini olumlu etkilediği görülmüştür.

Beşer & Öztürk (2020) en çok petrol ithal eden 16 ülke için yaptıkları araştırmada panel veri ekonometrisinde yararlanmıştır. Analiz sonuçlarına göre petrol ithalatı miktarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedenselliğin olduğunu iddia etmişlerdir.

Türkiye'yi konu alan çalışmalar incelendiğinde ise son yıllarda yoğunlaşan çalışmaların olduğu görülmektedir. Yılcı (2017) yaptığı çalışmada Türkiye ekonomisinde uzun dönemde petrol

fiyatları ile ekonomik aktivite arasında bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Yine aynı yıl Algan vd. (2017) yaptığı çalışmada, sanayi üretim endeksinin petrol fiyatlarındaki dalgalanmadan olumsuz etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Kamacı & Göktaş (2020) ilişkinin uzun dönemde var olabileceği, kısa dönemde ise ilişkinin ekonomik büyümeden petrol fiyatlarına doğru olduğunu iddia etmişlerdir. Daha önce yapılan çalışmalardan Öksüzler & İpek (2011) petrol fiyatlarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik tespit ederken Özsağır vd. (2011) ise petrol fiyatlarındaki artışın Türkiye ekonomisini pozitif yönde etkilediğini bulmuştur.

Özbek & Naimoğlu (2021) çalışmalarında Türkiye ekonomisini incelemişler ve ekonomik büyüme – petrol fiyatı ilişkisini farklı ekonometrik yöntemler ile incelemişlerdir. Çalışmaları sonucunda petrol fiyatlarındaki artışın ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Ünal (2021) petrol ithalatçısı konumunda olan Türkiye ekonomisinde diğer makro ekonomik değişkenler ile birlikte petrol fiyatlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini incelemiştir. Ekonometrik analiz sonucunda iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Görüldüğü gibi literatürde konuya ilişkin çalışmalar hem uluslararası hem de ulusal bağlamda karmaşık sonuçlar vermektedir. Ayrıca asimetriyi inceleyen çalışma sayısı çok az, olanlar ise daha çok nedensellik kapsamında incelemiştir. Türkiye'ye yönelik çalışmalarda asimetri analizlerine rastlanmamıştır. Bu açıdan çalışmanın literatüre katkısının olacağı düşünülmektedir.

3. Ampirik Sonuçlar

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde Ocak 2000 – Mart 2021 döneminde petrol fiyatlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi asimetrik zaman serisi yöntemleri ile incelenmektedir. Ekonomik büyümeyi temsilen imalat sanayi üretim endeksi, enerji fiyatlarındaki değişimi temsilen ise petrol fiyatları kullanılmaktadır. Değişkenlere ait seriler analize sokulmadan önce birtakım modifikasyonlara tabi tutulmuştur. Öncelikle, Narayan vd. (2014) çalışmasından yola çıkarak petrol fiyatları serisi cari enflasyona oranlanıp doğal logaritması alınarak reel hale getirilmiş ve bu hali ile reel petrol fiyatları (ROIL) analize dahil edilmiştir. Ekonomik büyümenin göstergesi olarak ise doğal logaritması alınmış sanayi üretim endeksi (IPI) kullanılmıştır. İmalat sanayi üretim endeksi Uluslararası Para Fonu tarafından yayınlanan Uluslararası Finans İstatistiklerinden, WTI petrol fiyatları ise St. Louis FED (Amerikan Merkez Bankası) veri dağıtım sisteminden elde edilmiştir.

Tablo 1: Korelasyonlar ve Tanımlayıcı İstatistikler

	ROIL	IPI	Ortalama	Standart Sapma	Varyasyon Katsayısı	Çarpıklık	Basıklık	Jarque-Bera
ROIL	1	-	-0.547	0.601	-0.910	-0.726	3.035	22.277 (0,00) ***
IPI	-0.698	1	111.628	36.677	3.043	0.206	1.826	16.319 (0,00) ***

Parantez içindeki değerler asimptotik olarak olasılık değerlerini göstermektedir. ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde alternatif hipotezin kabul edildiğini göstermektedir.

Tablo 1’de yer alan korelasyon katsayılarına göre reel petrol fiyatları ile sanayi üretim endeksi arasında negatif ve görece güçlü bir korelasyon ilişkisi yer almaktadır. Varyasyon katsayısı dikkate alındığında sanayi üretim endeksi nispeten daha öngörülemez bir yapıya sahiptir. Reel petrol fiyatları değişkeninin dağılımı dik ve sola çarpıktır. Sanayi üretim endeksi değişkeni ise basık ve sağa çarpıktır. Jarque-Bera testine göre her iki değişken de %1 anlam seviyesinde normal dağılıma sahip değildir.

Tablo 2: ADF (1981) ve PP (1988) Birim Kök testi Sonuçları

		Değişkenler	ADF	PP	ADF	PP
Düzye	Sabit	ROIL	-1.823 (1) [0.368]	-1.391 (6) [0.586]	-11.883 (0) [0.00]***	-11.397 (15) [0.00]***
		IPI	-0.416 (0) [0.902]	0.393 (24) [0.982]	-13.363 (1) [0.00]***	-18.985 (25) [0.00]***
	Sabit+Trend	ROIL	-2.766 (1) [0.211]	-2.294 (5) [0.434]	-11.859 (0) [0.00]***	-11.364 (15) [0.00]***
		IPI	-4.629 (0) [0.00]***	-4.437 (6) [0.00]***	-13.368 (1) [0.00]***	-19.239 (26) [0.00]***

Not: ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin durağanlıklarını göstermektedir.

Genişletilmiş Dickey-Fuller (1981) ve Phillips-Perron (1988) birim kök test sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır. Reel petrol fiyatları değişkeni hem küresel petrol arz-talebinde ortaya çıkan gelişmeler hem de reel hale getirildiği için yurtiçi fiyat endeksindeki dalgalanmalardan dolayı düzey değerinde birim kök taşımaktadır. Reel petrol fiyatları değişkeni birinci farkı alındığında durağan olmaktadır. Sanayi üretim endeksi değişkeni ise düzey değerinde sabit terim ve deterministik trendin yer aldığı modelde durağan olmaktadır. Söz konusu değişken birinci farkı alındığında ise hem sabitli hem de sabit terimli ve trendli modelde durağan olmaktadır. Türkiye ekonomisinin Kasım 2000 – Şubat 2001 ve 2008 küresel finans krizleri nedeniyle içsel ve dışsal şokların etkisinde kalmasından dolayı uzun hafıza yaşadığı varsayılarak birinci farkı alınarak ampirik analize devam edilmektedir.

Asimetriyi dikkate alan gecikmesi dağıtılmış otoregresyon modeli ile reel petrol fiyatlarının pozitif ve negatif bileşenlerinin sanayi üretim endeksi üzerindeki etkisini görmek mümkün olmaktadır. Asimetrik gecikmesi dağıtılmış otoregresif model (NARDL),

$$\ln IPI_t = \alpha_0 + \alpha_{1p} \ln IPI_{t-p} + \alpha_{2p} ROIL_{t-p}^+ + \alpha_{3p} ROIL_{t-p}^- + \alpha_4 ECT(-1) + \varepsilon_t \quad (1)$$

şeklinde. α_2 reel petrol fiyatlarının pozitif bileşenin sanayi üretim endeksi üzerindeki etkisini, α_3 reel petrol fiyatlarının negatif bileşenin sanayi üretim endeksi üzerindeki etkisini ve α_4 modele ait uyarlanma katsayısı olan hata düzeltme terimini göstermektedir.

Tablo 3: Asimetrik ARDL Sınır Testi Sonuçları

	F İstatistiği	k
	12.304	2
	I(0)	I(1)
%10 Kritik Değer	2.63	3.35
%5 Kritik Değer	3.1	3.87
%1 Kritik Değer	4.13	5

Petrol fiyatlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla Shin vd. (2014) tarafından öne sürülen asimetrik gecikmesi dağıtılmış oto regresyon (NARDL) modeli uygulanmaktadır. Tablo 3'te bulunan sınır (bounds) testi sonuçlarına göre %1 anlam düzeyinde petrol fiyatlarının asimetrik bileşenleri ile ekonomik büyüme arasında asimetrik bir uzun dönemde ilişki bulunmaktadır.²

Tablo 4: Asimetrik ARDL Tahmin Sonuçları

Statik Asimetrik Regresyon	
Sabit Terim	4.217 (0.00) ***
ROIL ⁺	0.103 (0.089) *
ROIL ⁻	-0.045 (0.038) **
ECT (-1)	-0.091 (0.00) ***
R ²	0.945
χ^2_{SC}	1.474 (0.231)
χ^2_H	0.851 (0.395)
χ^2_{FF}	1.443 (0.168)
$W_{roil+=roil-}$	5.992 (0.00) ***

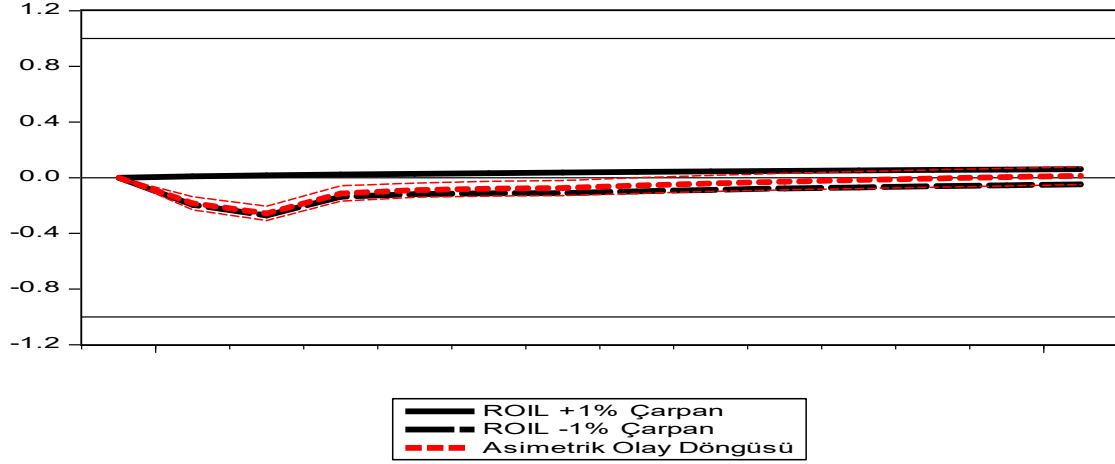
Not: ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler olasılık değerlerini göstermektedir. χ^2_{SC} , χ^2_H , χ^2_{FF} ve χ^2_N değerleri sırasıyla seri korelasyonu, (Breusch-Pagan-Godfrey) değişen varyans testini, Ramsey RE SET testi ve normallik testlerini göstermektedir.

Tablo 4'te reel petrol fiyatlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini gösteren asimetrik gecikmesi dağıtılmış regresyonun uzun dönemli katsayıları bulunmaktadır. Sabit terim ve hata düzeltme katsayısı %1 anlam seviyesinde, reel petrol fiyatlarının pozitif bileşeni %10 anlam seviyesinde, reel petrol fiyatlarının negatif bileşeni %5 anlam seviyesinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuçlara göre reel petrol fiyatlarının pozitif bileşenin %1 artması sanayi üretim endeksini yaklaşık %0.103 artırmaktadır. Reel petrol fiyatlarının negatif bileşenin %1 artmasının sanayi üretim endeksini yaklaşık %0.0403 azaltmaktadır. Reel petrol fiyatlarının negatif bileşenin pozitif bileşenine göre sanayi üretim endeksi üzerinde daha az etki yarattığı

² Akaike Bilgi Kriterinin en küçük olduğu ARDL(4,0,3) modeli Ek 1'de, kısa dönem sonuçları ise Ek 2'de ve CUSUM grafikleri ise Ek 3'te bulunmaktadır.

görülmektedir. Modelde çıkan bir dengesizlik yaklaşık 10,98 ayda azalarak tekrar dengeye yönelmektedir.

Grafik 4: Reel Petrol Fiyatlarının Sanayi Üretimi Üzerindeki Kümülatif Etkisi



Reel petrol fiyatına ait bileşenlerin sanayi üretim endeksi üzerindeki kümülatif etkisi Grafik 4'te yer almaktadır. Reel petrol fiyatlarının hem pozitif hem de negatif bileşenleri yaklaşık 4 dönem sonunda etkisini yitirmektedir. Ayrıca reel petrol fiyatının negatif bileşeninin sanayi üretim endeksi üzerindeki geçişkenliğinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Reel petrol fiyatına ait bileşenlerin sanayi üretim endeksi üzerindeki ortaya koyan parametre tahminlerinde sonra konunun bir de nedensellik tarafı bulunmaktadır. CUSUM ve CUSUMQ grafikleri ekte verilmektedir. CUSUM grafiği serinin %5 anlam seviyesinde anlamlı olduğunu gösterirken CUSUMQ grafiğine göre küresel finans krizi sonrasında 2018 yılına kadar %5 güven aralığı dışına çıkmaktadır. Bu durum kriz sonrası dönemde yapısal bir değişim olduğunu göstermektedir.

Hatemi-J & Roca (2014) tarafından geliştirilen nedensellik testi aracılığı ile reel petrol fiyatları ve sanayi üretim endeksinin pozitif ve negatif bileşenleri arasındaki nedensellik ilişkisi ortaya konulabilmektedir.

P_{1t} ve P_{2t} uzun dönemli ilişkiye sahip ise;

$$P_{1t} = P_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = P_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \quad (2)$$

$$P_{2t} = P_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = P_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \quad (3)$$

t ifadesi zamanı, $P_{1,0}$ ve $P_{2,0}$ sabit terimleri ifade etmektedir. Hata terimi bağımsız özdeş dağılım göstermektedir. Değişkende ortaya çıkan pozitif ve negatif şoklar $\varepsilon_{1i}^+ = \max(\varepsilon_{1i}, 0)$,

$\varepsilon_{2i}^+ = \max(\varepsilon_{2i}, 0)$, $\varepsilon_{1i}^- = \min(\varepsilon_{1i}, 0)$ ve $\varepsilon_{2i}^- = \min(\varepsilon_{2i}, 0)$ olarak ortaya konulmaktadır.

$\varepsilon_{1i} = \varepsilon_{1i}^+ + \varepsilon_{1i}^-$ ve $\varepsilon_{2i} = \varepsilon_{2i}^+ + \varepsilon_{2i}^-$ olarak hata terimi pozitif ve negatif bileşenlerine ayrılır ve;

$$P_{1t} = P_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = P_{1,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^- \quad (4)$$

$$P_{2t} = P_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = P_{2,0} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^- \quad (5)$$

$P_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+$, $P_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-$, $P_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+$, $P_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^-$, birbirine eşitlenmek suretiyle nedensellik testi uygulanmaktadır (Hatemi-J & Roca, 2014).

Tablo 5: Hatemi J-Roca (2014) Asimetrik Nedensellik Test Sonuçları

Nedenselliğin Yönü	MWALD	%1	%5	%10
(ROIL) ⁺ ≠>(IPI) ⁺	0.363(0.547)	7.972	4.025	2.695
(ROIL) ⁺ ≠>(IPI) ⁻	0.941 (0.625)	11.446	6.626	5.080
(ROIL) ⁻ ≠>(IPI) ⁻	16.666 (0.00) ***	9.737***	6.181**	4.654*
(ROIL) ⁻ ≠>(IPI) ⁺	1.375 (0.503)	10.010	6.452	4.837
(IPI) ⁺ ≠>(ROIL) ⁺	4.542 (0.035) **	9.291	4.345**	2.730*
(IPI) ⁺ ≠>(ROIL) ⁻	2.942 (0.086) *	7.746	4.246	2.827*
(IPI) ⁻ ≠>(ROIL) ⁻	5.661 (0.059) *	9.222	5.984	4.829*
(IPI) ⁻ ≠>(ROIL) ⁺	2.413 (0.120)	7.283	4.102	2.769

Not: ≠> notasyonu nedenselliğin olmadığı sıfır hipotezini göstermektedir. Parantez içindeki değerler asimptotik olarak olasılık değerlerini göstermektedir. Vektör otoregresyon modelinde optimal gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır. ***, ** ve * değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. Bootstrap sayısı 10.000'dir.

Tablo 5'te yer alan Hatemi-J & Roca (2014) tarafından ortaya atılan nedensellik testinde reel petrol fiyatlarının negatif bileşeninden sanayi üretim endeksinin negatif bileşenine doğru asimptotik olarak %1, bootstrap olarak %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde nedensellik bulunmaktadır. Öte yandan sanayi üretim endeksinin pozitif bileşeninden reel petrol fiyatlarının pozitif bileşenine doğru asimptotik olarak %5, bootstrap olarak %5 ve %10 anlam seviyelerinde, sanayi üretim endeksinin pozitif bileşeninden reel petrol fiyatlarının negatif bileşenine doğru asimptotik ve bootstrap olarak %10 anlam seviyesinde, sanayi üretim endeksinin negatif bileşeninden reel petrol fiyatlarının negatif bileşenine doğru asimptotik ve bootstrap olarak %10 anlam seviyesinde nedensellik bulunmaktadır.

Elde edilen sonuçlar literatür ile karşılaştırıldığında, petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasında aynı yönlü ilişkinin bulunduğu sonucuna ulaşan uluslararası literatürden Lardic & Mignon (2008), Narayan vd. (2014) ve Ghalayani'yi (2011), ulusal literatürde ise Türkiye için benzer sonuca ulaşan Özsağır vd.ni (2011) desteklemektedir.

4. Sonuç ve Politika Önerileri

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin 2000 ila 2021 yıllarını kapsayan dönemde petrol fiyatlarının makro ekonomik performansı nasıl etkilediğine dair ampirik bir analiz yapılmıştır. Yapılan analizde, mevcut literatürden farklı olarak, petrol fiyatları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki asimetrikler de tahmin edilmeye çalışılmıştır. Bu sayede literatürde Lilien (1982) tarafından ortaya atılan ve “Dağılım hipotezi” olarak adlandırılan hipotez kapsamında iddia edilen asimetrik ilişkilerin var olup olmadığı da test edilmeye çalışılmıştır.

Analiz sonuçlarını özetlemek gerekirse, ARDL sınır testi pozitif petrol fiyatı şoklarında ekonomik büyümeyi artırırken negatif petrol fiyatı şokları ise azaltmaktadır. Fakat pozitif petrol şokunun katsayısı 0,1 iken negatif petrol şoku katsayısı -0,04’tür. Yani artış ve azalışın ekonomi üzerindeki etkileri aynı değildir ki, bu asimetrisinin varlığını göstermektedir. Bununla birlikte elde edilen bu sonuçların istatistiksel anlamlılık seviyesi düşüktür; pozitif şok %5, negatif şok ise %10 seviyesinde anlamlıdır.

Asimetrik nedensellik sonuçları ise göstermektedir ki, sadece negatif petrol fiyatı şokları ekonomik büyümeyi negatif etkilemektedir. Öte yandan ekonomik büyümedeki pozitif ve negatif şoklar petrol fiyatlarını sırasıyla pozitif ve negatif etkilemektedir. Bu durum da petrol fiyatlarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin asimetrik olduğunu göstermektedir.

Elde edilen tüm sonuçlar değerlendirildiğinde Türkiye ekonomisinde petrol şoklarının ekonomi üzerindeki etkisinin şokun yönü ile aynı olduğu fakat pozitif şokların daha etkin olduğu anlamına gelmektedir. Bu sonuç teorik olarak beklenenden farklı olsa da literatürde gelişmiş ülkeler için Ghalayani (2011) ve Türkiye için Özsağır vd. (2011) tarafından yapılan çalışmalar ile örtüşmektedir.

Bu durum teorik olarak şu şekilde açıklanabilir. Pozitif ilişki genel olarak petrol ihraç eden ülkeler için geçerli olsa da Türkiye’de petrol fiyatlarındaki artışın Türkiye’ye yönelik mal talebi üzerinden ekonomiyi canlandırdığı sonucuna ulaşılabilir. Zira petrol fiyatlarının arttığı dönemler özellikle dünya ekonomisinin genişleme dönemine girdiği dönemlerdir ki, petrol fiyatlarının artması talepteki artıştan meydana gelmektedir. Öte yandan petrol fiyatlarındaki artışın ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin negatif olduğunu gösteren nedensellik analizi sonuçları ise petrol fiyatlarındaki artışın üretim maliyetleri üzerinden ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği şeklinde yorumlanabilir ki, son yıllarda petrol fiyatlarında yaşanan dalgalanmaların küresel ekonomi üzerindeki etkisi de aşıkardır ve bunun bir uzantısı olarak da Türkiye ekonomisi etkilenmektedir.

Tüm bu açıklamalar ışığında dünya ekonomisine entegre olan Türkiye ekonomisi için de benzer bir durum geçerli olacaktır. Bu çerçevede petrol politikalarının dizayn edilmesinde asimetrik ilişkilerin dikkate alınması yerinde olacaktır. Dahası, petrol ithalatının Amerikan doları cinsinden yapılması nedeni ile kur oynaklığının da ekonomi üzerindeki etkisinin de ayrıca dikkate alınması gerekmektedir ve sonraki çalışmalarda bu durum dikkate alınabilir.



Sengül, O. (2023). Petrol Fiyatlarındaki Dalgalanmaların Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Asimetrik Testlerden Kanıtlar. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1591-1610. Doi: 10.25295/fsecon.1086095

Kaynakça

- Adıgüzel, U., Bayat, T., Kayhan, S. & Nazlıoğlu, Ş. (2013). Oil Prices and Exchange Rates in Brazil, India and Turkey: Time and Frequency Domain Causality Analysis. *SEYAD*, 1, 49-73.
- Akinsola, M. O. & Odhiambo, N. M. (2020). Asymmetric Effect of Oil Price on Economic Growth: Panel Analysis of Low-Income Oil-Importing Countries. *Energy Reports*, 6, 1057-1066.
- Alagöz, M., Dilbaz, A. N. & Akarsu, Y. (2017). Petrol Fiyatlarının Makro Ekonomi Üzerindeki Etkisi-Ülke Karşılaştırmaları ile Panel Veri Analizi. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19(33), 144-150.
- Alamgir, F. & Bin Amin, S. (2021). The Nexus Between Oil Price and Stock Market: Evidence from South Asia. *Energy Reports*, 7, 693-703.
- Algan, N., İşcan, E., Serin, D. & Kara, D. (2017). Enerji Fiyatlarındaki Volatilitenin Makroekonomik Performans Üzerine Etkisi. *International Conference on Eurasian Economies 2017*, 291-300.
- Anoruo, E. & Elike, E. (2009). An Empirical Investigation into The Impact of High Oil Prices on Economic Growth of Oil-Importing African Countries. *International Journal of Economic Perspectives*, 3(2), 121-129.
- Bayat, T., Şahbaz, A. & Akçacı, T. (2013). Petrol Fiyatlarının Dış Ticaret Açığı Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 42, 67-90.
- Bayat, T., Nazlıoğlu, Ş. & Kayhan, S. (2015). Exchange Rate and Oil Price Interactions in Transition Economies: Czech Republic, Hungary and Poland. *Panaeconomicus*, 62(3), 267-285.
- Berument, H., Ceylan, N. & Doğan, N. (2010). The Impact of Oil Price Shocks on the Economic Growth of Selected MENA Countries. *The Energy Journal*, 31(1), 150-176.
- Beşer, N. Ö. & Öztürk, S. (2020). Petrol Fiyatlarında Değişkenlik ve İktisadi Büyüme: Petrol İthal Eden Ülkeler Üzerine Bir Analiz. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 12(1), 68-84.
- Burbidge, J. & Harrison, A. (1984). Testing for the Effects of Oil-Price Rises Using Vector Autoregressions. *International Economic Review, Department of Economics, University of Pennsylvania and Osaka University Institute of Social and Economic Research Association*, 25(2), 459-484.
- Cardi, O. (2007). Another View of the J-Curve. *Macroeconomic Dynamics*, 11, 153-174.
- Cunado, J. & de Gracia, F.P. (2014). Oil Price Shocks and Stock Market Returns: Evidence from Some European Countries. *Energy Economics*, 42, 365-377.
- DePratto, B., Resende, C. & Maier, P. (2009). How Changes in Oil Prices Affect Macroeconomy. *Bank of Canada Working Paper*, 2009-2033.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, 74, 427-431.



Sengül, O. (2023). Petrol Fiyatlarındaki Dalgalanmaların Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Asimetrik Testlerden Kanıtlar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1591-1610. Doi: 10.25295/fsecon.1086095

Dickey, D. & Fuller, W. (1981). Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with A Unit Root. *Econometrica*, 49, 1057-1072.

Ergin Ünal, A. (2021). Ham Petrol Fiyatlarındaki Değişim, Parasal Göstergeler, Enflasyon ve Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, 9(1), 1-11.

Ghalayini, L. (2011). The Interaction Between Oil Price and Economic Growth. *Middle Eastern Finance and Economics*, 13, 127-140.

Hamilton, J. D. (1983). Oil and the Macroeconomy Since World War II. *Journal of Political Economy*, 91(2), 228-248.

Hatemi-J, A. & Roca, E. (2014). BRICS and PIGS in the Presence of Uncle Sam and Big Brothers: Who Drive Who? Evidence Based on Asymmetric Causality Tests. *Griffith Business School Discussion Papers Finance*.

Hooker, M. A. (1996). What Happened to the Oil Price-Macroeconomy Relationship?. *Journal of Monetary Economics*, 38, 195-213.

Jimenez-Rodriguez, R. & Sanchez, M. (2005). Oil Price Shocks and Real GDP Growth: Empirical Evidence for Some OECD Countries. *Applied Economics*, 37, 201-228.

Kamacı, A. & Gökteş, S. (2020). Petrol Fiyatları ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği. *Bartın Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(22), 547-556.

Kayhan, S. & Yacoub, A. M. (2021). Did Something Change in Chad After the Oil Era? Evidence from a Rolling Windows Analysis. *Journal of International Trade and Economic Researches*, 5(1), 1-9.

Kilian, L. & Park, C. (2009). The Impact of Oil Price Shocks on The US Stock Market. *International Economic Review*, 50(4), 1267-1287.

Kliesen, K. L. (2008). Oil and the U.S. Macroeconomy: An Update and a Simple Forecasting Exercise. *Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper*, 2008-009A.

Korhonen, L. & Ledyeva, S. (2008). Trade Linkages and Macroeconomic Effects of The Price of Oil. *BOFIT Discussion Papers*, No. 16/2008.

Lardic, S. & Mignon, V. (2008). Oil Prices and Economic Activity: An Asymmetric Cointegration Approach. *Energy Economics*, 30(3), 847-855.

Lee, K., Ni, S. & Ratti, R. (1995) Oil Shocks and The Macroeconomy: The Role of Price Variability. *Energy Journal*, 16, 39-56.

Lilien, D. (1982) Sectoral Shifts and Cyclical Unemployment. *Journal of Political Economy*, 90, 777-793.

Mussa, M. (2000). The Impact of Higher Oil Prices on The Global Economy. *International Monetary Fund Research Department*, Working Paper.

Narayan, P. K., Sharma, S. Poon, W. C. & Westerlund, J. (2014). Do Oil Prices Predict Economic Growth? New Global Evidence. *Energy Economics*, 41, 137-146.

Şengül, O. (2023). Petrol Fiyatlarındaki Dalgalanmaların Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Asimetrik Testlerden Kanıtlar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1591-1610. Doi: 10.25295/fsecon.1086095

Öksüzler, O. & İpek, E. (2011). Dünya Petrol Fiyatlarındaki Değişimin Büyüme ve Enflasyon Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(14), 15-34.

Özbek, S. & Naimoglu, M. (2021). Petrol Fiyatlarındaki Artış Ekonomik Büyüme Üzerinde Etkili mi? Türkiye Ekonomisi Üzerine Ampirik Bir Tahmin. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 7(2), 183-198.

Özsağır, A., Erkan, B., Şentürk, M. & Kara, O. (2011). Ham Petrol Fiyatlarındaki Volatilitenin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Büyümesi Üzerindeki Etkileri: Türkiye Örneği. *Yönetim ve Ekonomi*, 18(1), 19-28.

Phillips, P. C. & Perron, P. (1988). Testing for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346.

Sağlam, Y. & Güreşçi, G. (2018). Petrol Şoklarının Makroekonomik Göstergeler Üzerine Etkileri: OPEC için Yapısal VAR Analizi. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 640, 27-47.

Shin, Y., Yu, B. & Greenwood-Nimmo, M. (2014). Modelling Asymmetric Cointegration and Dynamic Multipliers in a Nonlinear ARDL Framework. *Festschrift in Honor of Peter Schmidt* (281-314). Springer, New York, NY.

Şahbaz, A., Adigüzel, U., Bayat, T. & Kayhan, S. (2014). Relationship Between Oil Prices and Exchange Rates: The Case of Romania. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*, 48(2), 245-256.

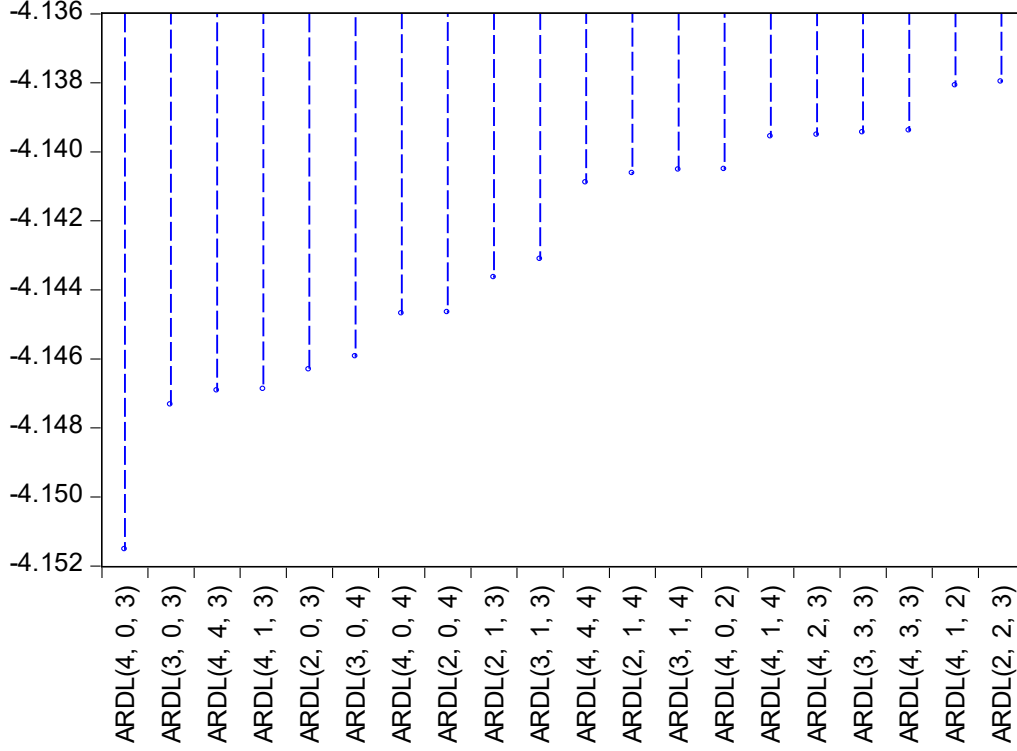
Varlık, S. & Berüment, M. H. (2020). Oil Price Shocks and The Composition of Current Account Balance. *Central Bank Review*, 20, 1-8.

Yılcı, V. (2017). Petrol Fiyatları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Fourier Yaklaşımı. *Ekonometri ve İstatistik*, 27, 51-67.

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.

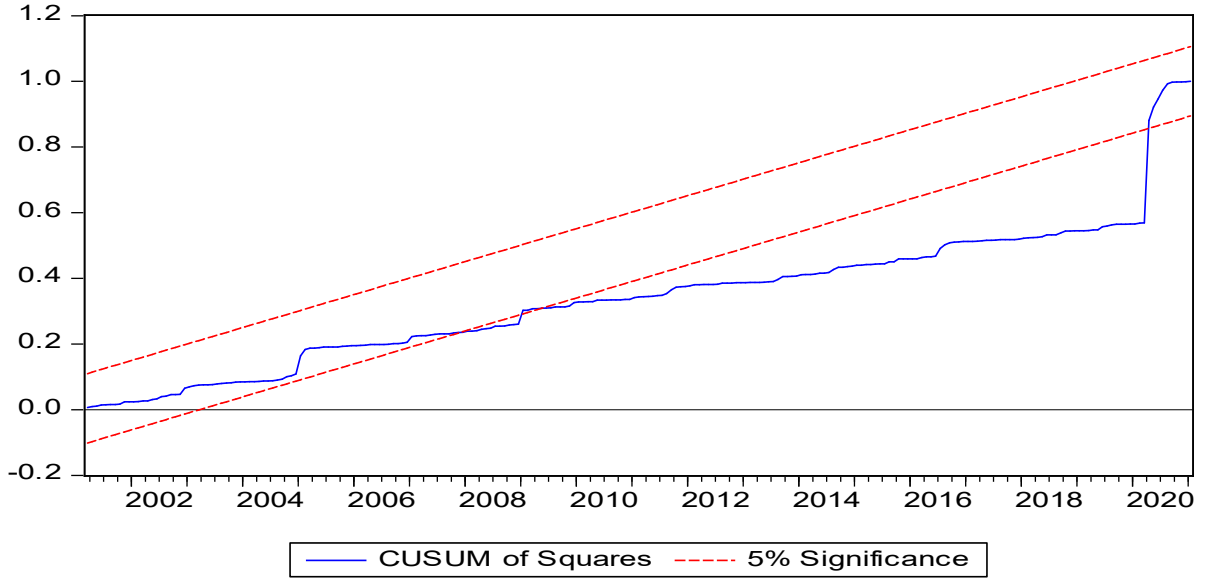
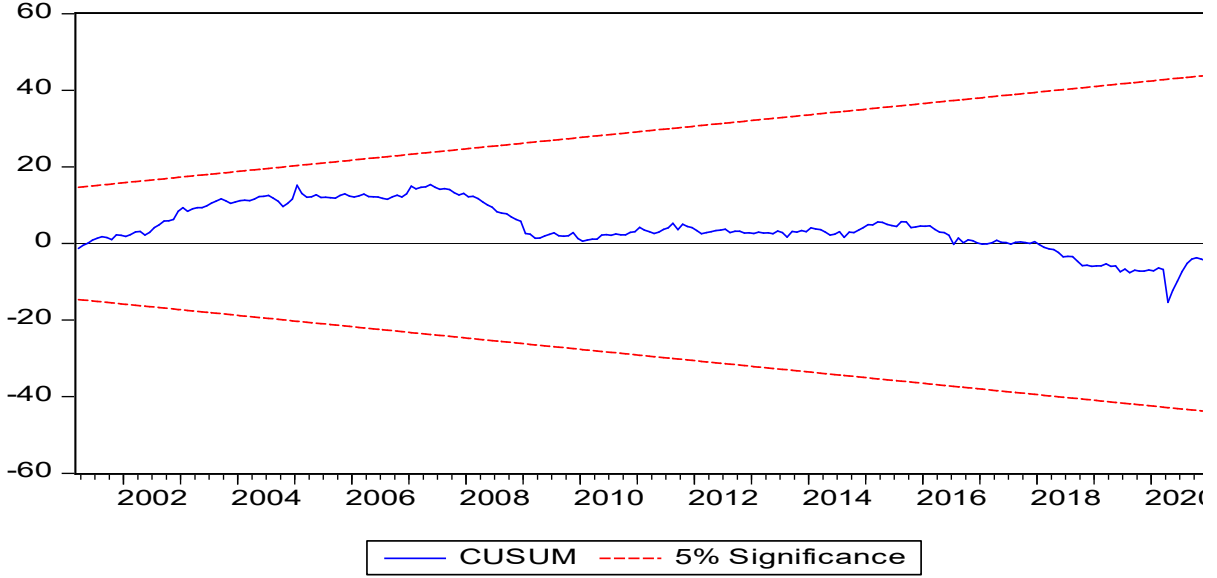
Ek 1: Akaïke Bilgi Kriterine Göre ARDL(1,0,2) Modeli Tercih Akaike Information Criteria (top 20 models)



Ek 2: ARDL(1,0,2) Modeli Kısa Dönem Tahmin Sonuçları

Değişken	Katsayı	Olasılık Değeri
lnIPI (-1)	0.721	0.00***
lnIPI (-2)	0.070	0.361
lnIPI (-3)	0.022	0.755
lnIPI (-4)	0.087	0.102
ROIL ⁺	0.010	0.158
ROIL ⁻	0.194	0.00***
ROIL ⁻ (-1)	-0.061	0.246
ROIL ⁻ (-2)	-0.206	0.00***
ROIL ⁻ (-3)	0.069	0.03**
Sabit Terim	0.417	0.00***
F Stat(prob)=3543.6 (0.00)***		
AIC=-4.150		SC=-4.009

Ek 3: NARDL Modeline Ait CUSUM ve CUSUMQ Grafikleri





Şengül, O. (2023). Petrol Fiyatlarındaki Dalgalanmaların Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri: Asimetrik Testlerden Kanıtlar. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1591-1610. Doi: 10.25295/fsecon.1086095

The Effects of Fluctuations in Oil Prices on the Turkish Economy: Evidence from Asymmetric Tests

Oğuzhan Şengül

Extended Abstract

Whether oil prices have an effect on macroeconomic variables, by showing the cost of energy as an input, started to be examined after World War II and Hamilton's works published in 1983 and 1985 showed the upward movement in oil prices as the cause of the contraction in the economy of the United States (USA) between 1972 and 1980.

In order to explain the relationship between oil prices and macroeconomics, Lilien (1982) developed the "Distribution hypothesis." According to the hypothesis, a change in oil price causes a change in the balance distribution between various sectors. This hypothesis is related to compliance costs resulting from the sectoral reallocation of resources. According to this argument, an increase in oil prices will cause a contraction in energy-intensive sectors that use oil in the production process. Moreover, this increase in oil prices will cause energy-efficient sectors to expand compared to energy-intensive sectors. However, in the short run, the energy price shock, which means realignment between energy-efficient and energy-intensive sectors, will result in a loss in output, given the high cost of reallocating resources between sectors. While this loss will aggravate the economic contraction when oil prices rise, it will limit the economic expansion when oil prices fall, creating an asymmetric effect.

Sağlam & Güreşçi (2018) report that the effects of oil prices on the economy are mediated by three different transmission mechanisms. These mechanisms work on the exchange rate, current account balance and public expenditures. An increase in oil price will cause an increase in the expenditures of an oil-importing country because it will not be able to reduce oil demand in the short run due to its production structure. This will cause the local currency to depreciate, resulting in an increase in prices and an increase in inflation. It is possible to call this process as the exchange rate mechanism. While the increase in prices will cause an increase in the import volume, it will lead to the formation or increase of the current account deficit.

The third mechanism is valid for oil-exporting economies. The increase in oil prices increases public revenues. This increase in public revenues causes an increase in public expenditures and the growth of the economy. However, it should not be forgotten that this situation will cause economic instability as more than 30% of public revenues depend on only one item (Sağlam & Güreşçi, 2018: 31).

The main question of this study is how the fluctuations in oil prices have affected the Turkish economy in the last two decades. Although the answer to this question has been sought in the Turkish economy for different periods, the asymmetrical relationship emphasized by Lilien (1982) in the "Distribution hypothesis" has not been tested. In this context, with the asymmetric causality test method used in the study and developed by Hatemi-J (2014) and using the asymmetrical lag distributed autoregression (ARDL) model introduced by Shin et al. (2014), possible asymmetries in the relationship will be tried to be revealed. Afterwards, the causality relationship will be tried to be obtained with the asymmetric causality analysis

developed by Hatemi J & Roca (2014). The findings will also help to find the answer to the question of whether the effect of oil prices on economic performance, which is the subject of discussion in the literature, is a serious or negligible issue.

The fact that Turkey is an energy-dependent country and the increasing demand for energy together with its growth performance is thought to increase the sensitivity to energy prices. According to the data of the World Energy Council, while Turkey's energy imports were 4,642 thousand tons in 1970, this figure increased to 30,936 thousand tons in 1990, 56,341 thousand tons in 2000 and 112,850 thousand tons in 2010. The impact of energy, which has an average monetary value of 40 billion USD, on the current account deficit cannot be ignored. In this context, it is possible to say that energy prices have an indirect effect on economic growth through the current account deficit. In light of all these explanations, it is important to analyze the effect of the change in oil prices on the Turkish economy in the context of asymmetries for a clearer understanding of the relationship.

In the literature review, it is seen that the studies on the subject give complex results in both international and national contexts. In addition, the number of studies examining asymmetry is very few, and the ones that have been examined are mostly within the scope of causality. Asymmetry analyses were not found in studies for Turkey. In this respect, it is thought that the study will contribute to the literature.

In the study, the effect of oil prices on economic growth in the period of January 2000 – March 2021 in the Turkish economy is examined with asymmetric time series methods. The manufacturing industry production index is used to represent economic growth, and oil prices are used to represent the change in energy prices.

In order to reveal the effect of oil prices on economic growth, featured by Shin et al. (2014), the asymmetric lag distributed autoregression (ARDL) model is applied. According to the bounds test results, there is an asymmetric long-run relationship between the asymmetric components of oil prices and economic growth at the 1% significance level. According to the long-term coefficients of the asymmetric lag distributed regression showing the effect of real oil prices on economic growth and the constant term the error correction coefficient is statistically significant at the 1% significance level. Furthermore, the positive component of real oil prices is at a 10% significance level, and the negative component of real oil prices is at a 5% significance level. According to these results, a 1% increase in the positive component of real oil prices increases the industrial production index by about 0.103%. A 1% increase in the negative component of real oil prices reduces the industrial production index by about 0.403%. It is observed that the negative component of real oil prices has a greater impact on the industrial production index than the positive component. An imbalance in the model decreases in approximately 10.98 months and turns to balance again.

Both positive and negative components of real oil prices lose their effect at the end of approximately 4 periods. In addition, it is seen that the pass-through of the negative component of the real oil price on the industrial production index is higher. After the parameter estimations of the components of real oil price on the industrial production index, there is also the causality side of the issue. By means of the causality test developed by

Hatemi-J & Roca (2014), the causality relationship between the positive and negative components of the real oil prices and the industrial production index can be revealed.

In the causality test put forward by Hatemi-J & Roca (2014), there is causality at 1%, bootstrap 1%, 5% and 10% significance levels from the negative component of real oil prices to the negative component of the industrial production index. On the other hand, from the positive component of the industrial production index to the positive component of the real oil prices asymptotically, at 5%, 5% and 10% as the bootstrap, asymptotically from the positive component of the industrial production index to the negative component of the real oil prices, and at 10% significance level as the bootstrap, industrial production there is asymptotic and bootstrap causality at the 10% significance level from the negative component of the index to the negative component of real oil prices.

When the results obtained are compared with the literature, Lardic & Mignon (2008), Narayan et al. (2014) and Ghalayani (2011), who are from the international literature, concluded that there is a same-sided relationship between oil prices and economic growth, and Özsağır et al. (2011), who reached similar results for Turkey in the national literature supports.

To summarize the results of the analysis, the ARDL bounds test increases economic growth in positive oil price shocks, while negative oil price shocks decrease it. However, the coefficient of positive oil shock is 0.1, while the coefficient of negative oil shock is -0.04. In other words, the effects of increase and decrease on the economy are not the same, which indicates the existence of asymmetry. However, the level of statistical significance of these results is low; positive shock is significant at the level of 5% and negative shock at the level of 10%.

Asymmetric causality results show that only negative oil price shocks affect economic growth negatively. On the other hand, positive and negative shocks in economic growth affect oil prices positively and negatively, respectively. These statistics show that the effect of oil prices on economic growth is asymmetrical.

When all the obtained results are evaluated, it means that the effect of oil shocks on the economy in Turkey is the same as the direction of the shock, but positive shocks are more effective. Although this result is different from what is expected theoretically, in the literature, it overlaps with the studies conducted by Ghalayani (2011) for developed countries and Özsağır et al. (2011) for Turkey.

This situation can be theoretically explained as follows. Although the positive relationship is generally valid for oil-exporting countries, it can be concluded that the increase in oil prices in Turkey stimulates the economy through the demand for goods in Turkey. Because the periods when oil prices increase are the periods when the world economy enters the expansion period, the increase in oil prices is due to the increase in demand. In light of all these explanations, a similar situation will be valid for the Turkish economy, which is integrated into the world economy.



Research Article/Araştırma Makalesi

Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması¹

Study of Women's Entrepreneurship from Gender Perspective: A Field Research in Uzbekistan

Berna GÜLER², Yulduz Khan GAİPOVA³

Öz

Neoliberal politikalarda girişimciliğin ekonomik kalkınma için itici güç olarak vurgulanması ile geç kapitalistleşmiş ülkelerde yoksulluğun azaltılması ve kalkınmak için girişimcilik teşvikleri yaygınlaşmıştır. Özbekistan gibi ataerkil yapıya sahip toplumda girişimcilik, bunun yanı sıra, kadınlar için iş hayatı ve hane içindeki rollerini uzlaştıracak çalışma biçimi olarak teşvik edilmeye başlamıştır.

Feminist literatür incelendiğinde, ataerkil düzenin kadınların çalışma ve yaşam deneyimlerini önemli derecede erkeklerden farklılaştırdığı ve kadınların sosyal, ekonomik ve siyasi alanlarda erkeklere göre daha dezavantajlı konumda olduğu görülmektedir. Bununla birlikte kapitalistleşme sürecinin farklı aşamalarında kapitalist sistemin ihtiyaçlarına kimi zaman çatışan, kimi zaman uzlaşan bir yanıt olarak ataerkil yapının kadın ve erkek için belirlediği roller değişebilmektedir. Bu durum Özbekistan'da geç kapitalistleşme sürecinde kadınların girişimcilik faaliyetini toplumsal cinsiyet açısından değerlendirmeye ihtiyaç olduğunu göstermektedir.

Çalışmamızda, kadınların deneyimlerini kendi açıklamalarından anlamaya imkân sağlayan eleştirel yaklaşım ve niteliksel araştırma teknikleri kullanarak Özbekistan'da kadın girişimciliğinin özellikleri ve kadın girişimcilerin deneyimlerini anlamaya çaba gösterilmiştir. Girişimciliğin kadınların toplumsal konumuna etki edip etmediği, ettiyse bu etkinin ne yönde olduğu üzerine bir değerlendirme yapılmıştır.

Jel Kodları: J16, L26, P29, Z19

Anahtar Kelimeler: Kadın Girişimciliği, Kalkınma, Özbekistan, Toplumsal Cinsiyet

¹ Doktora tez çalışmasından üretilmiştir: Gaipova, Y. (2022). *Özbekistan'da Sovyet Sonrası Kalkınma Sürecinde Girişimci Kadınlar*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi S.B.E, İstanbul.

² Doç. Dr., Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, bernag@marmara.edu.tr, ORCID: 0000-0002-3086-5334

³ Dr., Araştırmacı-Yazar, yulduzgaipova@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2619-2974



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Abstract

With the emphasis on entrepreneurship as a driving force for economic development in neoliberal policies, entrepreneurship is widely promoted for development and poverty eradication in late capitalist countries. In a patriarchal society such as Uzbekistan, entrepreneurship has also begun to be encouraged as a way of employment that will balance women's roles in business life and household.

From the feminist literature, it is known that women's work and life experiences differ significantly from men's due to the patriarchal structure, and women are more disadvantaged than men in social, economic and political areas. However, the roles determined by the patriarchal structure for men and women can change as a response, sometimes conflicting and sometimes reconciling, to the needs of the capitalist system at different stages. This situation indicates a need to study women's entrepreneurial activity from a gender perspective in a late capitalist country like Uzbekistan.

In this study, we made an effort to understand the characteristics of women entrepreneurship and the experiences of women entrepreneurs in Uzbekistan by using the critical approach and qualitative research techniques that allow us to understand women's experiences from their own explanations. An evaluation has been made on whether entrepreneurship affects the social position of women and if so, in which way.

Jel Codes: J16, L26, P29, Z19

Keywords: Women Entrepreneurship, Development, Uzbekistan, Gender

1. Giriş

1991’de Sovyetler Birliğinin dağılmasının ardından komünizm ideolojisi üzerinde zafer kazanan Batı merkezli kapitalizm ideolojisi eski Sovyet ülkelerini de kendi etkisi altına almıştır. Eski Sovyet ülkelerinin kapitalist üretim ilişkileri ve neoliberal ekonomik düzene entegre olması ile bu ülkelerde işsizlik, güvencesizlik ve kamusal harcamalar daraltılmış, kamusal hizmetler zayıflatılmış ve yaşam standartları düşmüştür. Neoliberal dönemin kalkınma politikalarında toplumsal ve ekonomik yükün gittikçe bireylerin üzerine yüklenmesi ile birlikte kendi hesabına çalışma eski Sovyet ülkeleri de dâhil olmak üzere geç kapitalistleşmiş ülkelerde en çok teşvik edilen istihdam türü olmaya başlamıştır.

1980’lerin sonunda Sovyet Özbekistan’da çalışanların büyük bir çoğunluğunu kadın çalışanların oluşturduğu sektörlerin başında sağlık, sosyal güvenlik, eğitim ve kültür alanları geldiği için, 1990’larda kamu harcamalarının azaltılmasıyla birlikte en çok işsiz kalan kesim kadın çalışanlar olmuştur. Artan işsizlik, sosyal güvenceden yoksunluk ataerkil yapının hâkim olduğu Özbek toplumda hane içinde kadınların bakım emeğine ihtiyacı artırırken, yoksullaşma gerçeği kadınların da haneye gelir getirmesine baskı yapmıştır. Yoksulluk ve yoksullaşma koşullarının artışı ile birlikte kadınlar girişimcilik, kendi hesabına çalışma ve enformel alanda yoğunlaşmaya başlamıştır.

Özbekistan da dahil olmak üzere dünyanın birçok yerinde kadın girişimciliğini teşvik eden neoliberal söylemler; girişimcilik teşvikinin yeni istihdam yaratacağını ve milyonlarca insanı yoksulluktan kurtaracağını, gelirleri artıracaklarını, ekonomik, toplumsal ve hane düzeyinde daha büyük sonuçlara yol açan etkilere sahip olduğunu vurgulamaktadır. Bununla birlikte girişimcilik, kadınlar için ücretli istihdamın sağlayamadığı imkânlarla – evde çalışma ve dolayısıyla hane içi işleri ile gelir getirici faaliyetleri birlikte yürütme imkânı, kendi iş programını belirleme esnekliği, iş yerlerindeki ayrımcılıklardan uzaklaşma, kendi işini yapmanın verdiği özgüven ve bağımsızlık duygusu – daha avantajlı bir alternatif olarak sunulmuş, istihdam ve toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik politikaların temel stratejisine dönüşmüştür.

Eşitsiz ilişkilere içkin olan kapitalist üretim ilişkileri, aynı zamanda sermaye birikim sürecinin süreksizliği ile birlikte açığa çıkan sürekli yeniden yapılanma evrelerinde uygulanan politik ve ekonomik araçların toplumsal yapıya etkisi, yapının bileşeni olan ataerkil yapının sürdürülmesini ve kadınların yaşamını derinden etkilemektedir. İnsan-doğa, insan-insan ilişkilerin açığa çıkarttığı her bir olgu tek belirleyici olmadığı gibi, her bir olgu toplumsal ilişkilerinin her nüvesini etkileyebilmekte, birbirini dönüştürülebilirken, eşitsiz güç ilişkilerini de derinleştirebilmektedir. Bu çerçevede çalışmamızda somut gerçeklikten yola çıkılarak öncelikle soyutlama yapılmasına ihtiyaç duyulmuştur. Bunun için öncelikle girişimcilik ve kendi hesabına çalışma kavramları tartışılmıştır. Ardından dünya genelinde ve Özbekistan’da kadın girişimciliğin genel görünümü ile ilgili sayısal veriler incelenmiş, ardından girişimciliğin toplumsal cinsiyet açısından etkileri ile ilgili çalışmalar ele alınmıştır. Soyutlamanın ardından soyut analizin somut düşüncede yerini gerçekçi bir şekilde bulabilmemiz için toplumsal ilişkileri içinden analizi sağlayan alan araştırması yapılmıştır. Nitel araştırma yöntemi kullanılarak yapılan Alan araştırmasında Özbekistan’ın başkenti Taşkent’te faaliyet yürüten 25 girişimci kadınla yarı yapılandırılmış sorular kullanılarak derinlemesine görüşmeler yapılmış ve kadınların sosyolojik özellikleri, iş faaliyeti, çalışma koşulları, hane içindeki ilişkileri



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

incelenmiştir. Kadınların girişimcilik faaliyetlerinin onların yaşamı, hane içindeki konumları ve bununla ilgili görüşleri üzerinde bir etki yaratıp yaratmadığını ilişkisel ve bütünlüklü bir şekilde anlamaya ve açıklamaya çalışılmıştır.

2. Girişimcilik ve Kendi Hesabına Çalışma

“Girişimci” (entrepreneur) kelimesi “üstlenmek, girişmek” anlamına gelen Fransızca “entreprendre” fiilinden türetilmiştir (Boutillier & Uzunidis, 2013). Girişimcilik kavramının kapsamlı tanımını ve ekonomik kalkınma ile bağlantısını ilk olarak geliştiren ve girişimcilik düşüncesi ve söylemini en çok etkileyen iktisatçı Joseph Schumpeter’dir. Schumpeter’e (1942) göre, girişimci “bir icadı veya daha genel olarak, daha önce uygulanmamış bir teknolojik olanağı kullanarak; yeni bir mal üreterek ya da eskisini yeni bir şekilde üreterek; üretim malzemeleri için yeni bir kaynak veya ürünleri satmak için yeni piyasayı keşfederek; endüstriyi yeniden organize ederek üretim modelini yeniden biçimlendirir veya devrimleştirir”. Schumpeter, girişimcinin “bilinenin ötesinde güvenle hareket edebilen” bir öncü olduğunu (Schumpeter, 1942) ve “tarihsel olduğu kadar teorik olarak da ayırt edici özelliğinin, tam olarak eski geleneği yıkmak ve yeni bir gelenek yaratmak” olduğunu (Schumpeter, 1934) vurgulamıştır. Schumpeter’in girişimcilik teorisinde yapılan vurgu, sıfırdan yeni bir şey yaratmak değil, hâlihazırda var olanı yeni yollarla birleştirmek üzerinedir. Bu nedenle Schumpeter, “yenilik” ve “icat” arasında bir kavramsal ayırım yapmıştır. Schumpeter’e göre, “girişimci yenilik yapar, ama icat etmez: Dolayısıyla girişimcilik faaliyeti “icat”tan ayırt edilmelidir. Pratikte uygulanmadıkları sürece icatlar ekonomik olarak önemsizdir” (Schumpeter, 1934). Schumpeter’e göre iktisadi kalkınma “yeni kombinasyonlar” yapan girişimcilerin çabaları ile gerçekleşir. Girişimciler, zaman içinde geçersiz hale gelen ekonomik yapıların yerini alan yenilikler yaratarak kapitalizmin önemli unsuru olan “yaratıcı yıkım”a sebep olur. Bu nedenle Schumpeter, riski üstlenmekten ziyade yenilik yaratmanın, girişimciyi diğer ekonomik aktörlerden farklı kıldığını vurgulamıştır (Schumpeter, 1942).

Plehwe (2020), neoliberal dönemde girişimcilik düşüncesinin dönüşümünü incelerken, 1970’lerin sonunda yaygınlaşan girişimcilik söylemlerinde Schumpeter’in değil, Ludwig von Mises ve Herbert Giersch’in geliştirdiği girişimcilik kavramlarının politika yapımında etkili olduğunu açıklamaktadır. Mises (1949), girişimciliği, insanın belirsizlik koşullarında seçim yapma ihtiyacından ortaya çıkan genel bir davranışı olarak görmektedir. Mises’in tanımıyla “piyasa sinyallerinde meydana gelen değişikliklere göre hareket eden insan”ların hepsi girişimcidir. Giersch (1982), Mises’in düşüncelerini daha ileri götürerek, girişimcilerin arzının sınırsız olduğunu ve söz konusu arzın harekete geçmesi için “refah devletinin ulusal emperyalizmi”, “sanayi içinde devlet bürokrasisinin artması” ve “örgütlü emek gücünün ücret artışı için baskıları” gibi kurumsal ve bürokratik engellerin ortadan kalkması gerektiğini vurgulamaktadır. Giersch, tüm işsizlerin, politik kurumların yeterince reforme edilmesi ve teşviklerin (girişimcilik eğitimi ve kredilerin) doğru şekillendirilmesi koşulunda kendini istihdam eden girişimcilere dönüşebileceğini belirtmektedir. Plehwe (2020), Schumpeter’den farklı bir şekilde Mises’in, yenilik ve değişimi değil, sadece serbest piyasa ilişkilerini girişimciliğin temel gereksinimi olarak belirlediğini vurgulamaktadır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Günümüzde girişimcilik alanındaki çalışmaların birçoğunda “girişimcilik” (entrepreneurship) ve “kendi hesabına çalışma” (self-employment) kavramları birbirinin yerine geçecek şekilde kullanılmaktadır. ILO (2020) raporunda kendi hesabına çalışmak, ücret yerine üretilen ürün ve hizmetlerden kazanılan kâr karşılığında iş yapmak olarak tanımlanmaktadır; kendi hesabına çalışanlar işverenler, serbest meslek sahipleri, ücretsiz aile işçileri ve üretici kooperatiflerin üyeleri olarak sınıflandırılmaktadır. Parker (2004) kendi hesabına çalışanları ücret almayan, ancak mesleğini veya işini kendi hesabına ve risk altında organizasyon yapısı oluşturmadan yaparak kâr elde eden bireyler olarak görmektedir. Girişimciler de kendi hesabına çalışanlar da bilgilerini, emek ve maddi kaynakları kullanarak üretim faaliyetinde bulunmaktadır. İkisi de faaliyeti sürecinde riski üstlenmektedir. Girişimciler de fiili olarak kendi hesabına çalışmaktadır. Ancak bu iki kavram eşdeğer değildir ve aralarında önemli farklar bulunmaktadır.

Casson (2005), girişimcilik ve kendi hesabına çalışmayı eş anlamlı olarak kullanmanın bir kavram hatası olduğunu ve kendi hesabına çalışanları girişimci olarak saymanın girişimcilikle ilgili istatistik hatalara neden olabileceğini vurgulamıştır. Ayrıca Casson, bazı mesleklerde kendi hesabına çalışmanın yaygın bir sözleşme biçimi olduğunu (örn. tesisatçılar, inşaatta ve mülk bakımında çalışanlar vb.) ve söz konusu alanlarda kendi hesabına çalışanların yüksek oranını girişimciler oranının yüksekliği olarak kabul etmenin, yanlış bir şekilde bu alanların ileri düzeyde yenilik ve teknolojik ilerleme ile tanımlanmasına götüreceğini belirtmiştir. Henrekson (2007) da girişimcilik oranını kendi hesabına çalışanlar oranı olarak ölçmenin yanlış olduğunu vurgulayarak, girişimcilerin üretimde yeni kombinasyonlar kullanarak ekonomiye bir yenilik veya değişiklik kattıkları için kendi hesabına çalışanlardan farklı olduklarını belirtmektedir.

Holborow (2015), Avrupa'nın 15 ülkesinde yeni bir iş kurmak isteyenlerin ortalama sadece yüzde 8,9 oranda olduğunu, gerçek girişimcilerin aslında toplumda çok küçük bir grup olduğunu belirtmektedir. Margolis (2014), erken kapitalistleşmiş ülkelerde ücretli istihdam oranının kendi hesabına çalışma oranından çok daha fazla olduğunu, geç kapitalistleşmiş ülkelerde ise kendi hesabına çalışma oranının daha fazla olduğunu ve bunlardan sadece üçte birinin gerçek anlamda girişimci olduğunu belirtmektedir. Margolis'a göre, erken kapitalistleşmiş ülkelerde girişimcilik üzerine yapılan araştırmaların çoğu, girişimci olmayı bireyin bir özgür kararı olarak ele alsa da geç kapitalistleşen ülkelerde bu tür bakış açısı gerçek durumu yansıtmamaktadır. Geç kapitalistleşen birçok ülkede işsizler için sosyal güvence sistemi olmadığı için, bu insanlar için çalışmamak açlık anlamına gelmektedir. Dolayısıyla geçim kaynağını sağlamak için tarımsal kaynaklara erişimi olmayan ihtiyaç sahibi insanlar en azından hayatta kalmaya gerekli olan minimum parayı kazanmak için kendi hesabına çalışmaktadır. Ayrıca Margolis (2014), bu sebepten geç kapitalistleşen ülkelerde ILO tanımındaki işsizlik (çalışmayan ama iş arayan ve işe başlamak için uygun olan) oranının genellikle çok düşük olduğunu belirtmektedir.

Earle & Zakova (1998) benzer şekilde, kendi hesabına çalışanları ve girişimcileri değerlendirirken, kurumsal çerçeve etkisinin önemini dikkate almak gerektiğini belirterek, “bir yandan kendi hesabına çalışan biri, yeni fırsatları keşfederek, ürünleri, üretim süreçlerini ve dağıtım yollarını iyileştirmek için uygulayan bir girişimci olabilir. Öte yandan, kendi hesabına çalışma, belki de işsiz kalan bir çalışanın yüksek işsizlik koşulunda iş bulamadığını yansıtabilir



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

ve yaptığı iş ile kazandığı gelir işsiz bir kişininkinden çok az farklı olabilir. Kendi hesabına çalışma, bir kişinin yeni girişimlerle risk alarak zengin olmaya çalışması veya aksine geçimini sağlamak için umutsuzca herhangi bir işi yapmaya hazır olması” sonucu olabileceğini açıklamaktadır.

Congregado vd. (2010) işsizlikten dolayı kendi hesabına çalışmaya başlayan kişiler genelde kendileri dışında başka kişiyi istihdam etmedikleri için, işsizlikle mücadele etmenin bir yolu olarak kendi hesabına çalışmayı teşvik etmenin başarısız bir çözüm olduğunu vurgulamaktadır. Girişimcilik dinamik bir faaliyet olduğu için, doğru politikaları üretmek adına zorunluluk temelli girişimcilikten fırsat temelli girişimciliğe geçiş, kendi hesabına çalışmaktan girişimciliğe ya da ücretli istihdama geçiş gibi süreçleri detaylı araştırmak gerektiğinin altını çizmektedir (Congregado vd., 2010).

Mirchandani (2005), kişilerin toplumsal konumunun, onların bakış açılarını, fırsatları yakalama imkânını, kurduğu işleri ve çalışma biçimlerini yapılandırdığını belirtmektedir. Girişimcilik ve kendi hesabına çalışma arasında ayırım yapabilmek için bu iki faaliyetin gerçekleştiği toplumsal ve ekonomik yapıların toplumsal cinsiyet ilişkilerini de kapsayacak şekilde analiz içine dâhil edilmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Kanada’da hazır giyim endüstrisi tarafından evlerde kendi hesabına çalışan terzilerin emeğinin kullanılması araştırmasını örnek vererek, Mirchandani (2005) genellikle göçmen kadınlardan oluşan söz konusu terzilerin kendi iş düzenleri üzerinde çok sınırlı kontrole sahip oldukları ve son derece düşük ücret aldıkları için bu faaliyeti güvencesiz ücretli çalışmayı maskeleyen “sahte kendi hesabına çalışma” olarak tanımlamaktadır.

Sonraki başlıkta, girişimcilik ve kendi hesabına çalışma kavramları arasındaki önemli farkları göz önünde bulundurarak dünya geneli ve Özbekistan’da kadın girişimciliği durumu ile ilgili sayısal veriler incelenmektedir.

3. Dünya’da ve Özbekistan’da Kadın Girişimciliğinin Genel Görünümü

Günümüzde dünya genelinde girişimcilik ve kendi hesabına çalışmanın teşviki işsizlik ve yoksullukla baş etme politikaları olarak göze çarpmaktadır. Söz konusu politikalar özgür, rasyonel ve rekabetçi bireylerin devletten bağımsız serbest piyasa koşullarında kendi girişimci potansiyelini gerçekleştirerek kendilerini refaha götüreceklerini öngörmektedir. Rose (1999) bu olgunun arka planında 1980’lerden bu yana hâkim olan neoliberal politikalar sonucunda artan işsizlik ve yoksullaşma, hızla yaygınlaşan enformel, esnek ve güvencesiz istihdam türleri, sosyal hak ve kamusal desteklerinin azaltılması ya da tamamen kesilmesi gibi yapısal sorunların çözümünü neoliberal kapitalizm mantığına uygun olarak “girişimcileşmiş” bireylerin sorumluluğuna bırakma eğilimi olduğunu vurgulamıştır. Ergüneş (2010) de neoliberal dönemde yaygınlaşan girişimcilik teşviklerinin “yoksulluğun azaltılması”ndan “yoksulluğun yönetilmesi”ne doğru bir paradigmatik değişimin işareti olduğunu vurgulayarak, söz konusu değişimin sosyal güvence ve hizmetlerle birlikte işsizliğe çare bulma, finansman kaynakları sağlama ve yoksullukla baş etme meselelerinin bireylerin sorumluluğuna bırakılmasında açık bir şekilde gözlemlendiğini açıklamıştır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Söz konusu kadınlar olduğunda girişimcilik yoksulluktan kurtulmanın yanı sıra toplumsal cinsiyet eşitliğine ulaşma stratejisi olarak önerilmektedir. Kadınların maddi ve toplumsal durumunu onları ekonomik alana daha fazla dâhil etmek yoluyla iyileştirmek, ileride sadece kadınların ve yaşadıkları hanelerin refahına değil, “ulusların kalkınmasına” ve “ekonomik büyümesine” de katkı sağlayacağı yaygın kabul edilen görüş olarak ortaya çıkmaktadır. Bu görüş çerçevesinde Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD), Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO), Asya Kalkınma Bankası (ADB) gibi uluslararası kuruluşlar başta olmak üzere çeşitli kalkınma kurumları, sivil toplum kuruluşları ve kamu kurumları, geç kapitalistleşmiş ülkelerde kadın işsizliği ve yoksulluğuna karşı bir çare olarak kadın girişimciliğini geliştirmek için çeşitli programlar önermekte ve uygulamaktadır (UNIDO, 2014; World Bank, 1994; 2002).

Küresel Girişimcilik Monitörü'nün (GEM) 49 ülkeyi kapsayan 2018/2019 raporuna göre 18-64 çalışma yaşında olanlar arasında erkek girişimciler yüzde 20 iken kadınların oranı bir hayli düşük olup yüzde 10,2'dir. En düşük girişimcilik oranları yüksek gelirli Avrupa ve Kuzey Amerika bölgelerinde, en yüksek girişimcilik oranları ise düşük ve orta gelirli Afrika ve Güney Amerika bölgelerinde görülmektedir. Benzer şekilde yüksek gelirli ülkelerde kendi hesabına çalışanlar oranı tüm istihdamın yüzde 12'si civarındayken düşük gelirli ülkelere bu rakam yüzde 80'i geçmektedir. Kadınlar, kendi hesabına çalışanların üçte birinden fazlasını oluşturmaktadır (ILO, 2022). Örneğin, Küresel Girişimcilik Endeksi (GEI) sıralamasına göre 137 ülke arasında girişimcilik için “en elverişli koşullara”⁴ sahip 10 ülke arasında bulunan Amerika Birleşik Devletleri, İsviçre, Kanada, Birleşik Krallık, İsveç gibi ülkelerde kadınlar arasında girişimcilik oranları yüzde 5-15 arası değişirken, söz konusu sıralamanın sonunda yer alan Angola, Ekvador, Uganda gibi ülkelere girişimci kadınlar oranı yüzde 40'a varmaktadır (GEDİ, 2018; GEM, 2019a). Ataerkil uygulamaların baskın olduğu Orta Doğu ülkelerinde de kadınlar arasında girişimcilik oranı yüzde 10'u geçmemektedir. GEM (2019b) raporunda yüksek gelirli ülkelere girişimcilik ve kendi hesabına çalışma oranlarının düşüklüğü güvenceli ücretli istihdam olanaklarının düşük gelirli ülkelere göre daha fazla olmasından kaynaklandığı vurgulanmaktadır. Buna bağlı olarak söz konusu raporda düşük gelirli ülkelere hem kadın hem de erkekler arasında geçim ihtiyacından dolayı girişimciliğe başlayanların oranının yüksek olduğu tespit edilmektedir. Ayrıca girişimciliğe en uygun koşullara sahip ülkelere girişimciler oranının görece düşük olması piyasanın gelişme düzeyi dışında işsizlik, düşük gelirler ve geçim kaynaklarının kısıtlı olması gibi yapısal nedenlerin girişimciliğe iten önemli faktörler olduğunu göstermektedir (Mastercard Index of Women Entrepreneurs, 2019).

Dünya geneline bakıldığında kadın ve erkekler arasında en yüksek girişimci oranı 25-34 ve 35-44 yaş aralığında olduğu görülmektedir. Yüksek gelirli ülkelere kadınların eğitim düzeyi artması ile girişimci olma oranı azalmaktadır, orta ve düşük gelirli ülkelere ise yüksek eğitimi olan erkek ve kadınlar arasında girişimcilik oranının da yüksek olduğu görülmektedir (GEM, 2019a). Bunun temel sebebi olarak yüksek gelirli ülkelere yüksek eğitim düzeyindeki kadrolar

⁴ Literatürde “girişimcilik ekosistemi” olarak da geçen söz konusu koşullar girişimci bireylerin tutumları, yetenekleri ve güdülerini en verimli şekilde ortaya çıkarmalarına ve kaynakların en etkili şekilde kullanılmasına imkân sağlayan destekleyici kurumsal yapı, altyapı, elverişli coğrafik koşullar ve tüm bunların etkili yönetimini içermektedir.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

için girişimcilik ve kendi hesabına çalışma dışında farklı güvenceli ücretli istihdam seçeneklerinin bulunması, düşük gelirli ülkelerde ise böyle bir istihdam seçeneklerinin olmaması ile açıklanmaktadır (GEM, 2019b).

Girişimciliğin teşviki yeni istihdam olanakları yaratmasıyla işsizliğe karşı bir çözüm olarak sunulmaktadır. İstatistik verilere bakıldığında, erkek girişimcilerin sadece yüzde 5'i, kadın girişimcilerin ise yüzde 2,8'inin 20 kişiden fazla çalışanı olduğu görülmektedir (GEM, 2019b). OECD ülkeleri ile ilgili raporda "potansiyel girişimciler" olarak tanımlanan kendi hesabına çalışanlar arasında kendisi dışında en az bir çalışanı olan erkekler yüzde 5, kadınlar ise yüzde 2'yi oluşturmaktadır (OECD, 2022). Girişimciliğin sektörel dağılımına bakıldığında işletmelerin büyük kısmı perakende ve toptan ticaret alanındadır ve bu alanda girişimcilerin yüzde 50'si kadın iken erkekler yüzde 42,6'dır. Sağlık, eğitim ve sosyal hizmetler alanında girişimcilerin yüzde 17,2'si kadınlar, erkekler yüzde 10,1'dir. Finans ve yönetim hizmetlerinde girişimcilerin yüzde 13'ü kadınlar, erkekler yüzde 16,9'dur. İmalat ve ulaşım alanında girişimcilerin yüzde 11,3'ü kadınlar, erkekler yüzde 12,9'dur. Tarım ve maden alanında girişimcilerin yüzde 5,4'ü kadınlar, erkekler ise yüzde 12,4'tür. Bilişim teknolojileri alanında ise girişimcilerin yüzde 1,7'si kadınlar, erkekler ise yüzde 4,9'dur (GEM, 2019a).

Küresel düzeyde hem kadınlarla erkekler arasında hem de gelir düzeyleri farklı olan bölgelerdeki kadınlar ve erkekler arasında işletmelerine yaptıkları ortalama yatırım büyüklüğünde eşitsizlikler bulunmaktadır. Dünya genelinde kadınların yaptığı yatırımlar ortalama 2 737 ABD doları, erkeklerin ise 3 419 ABD doları olduğu, Sahra-altı Afrika ülkelerinde kadınların yaptığı yatırımlar 202 ABD dolarına eşitken Avrupa'da bunun 28 katı olduğu görülmektedir (GEM, 2019a).

Özbekistan'da özel girişimcilik faaliyetleri başlangıcı geç Sovyet döneminde izlenmektedir. Sovyet dönemi boyunca, özel mülkiyetle beraber kâr amaçlı özel girişimcilik faaliyetleri de yasaklanmıştır. 1980'ler sonunda SSCB'de Yeniden Yapılanma (Perestroyka) dönemindeki ekonomik çöküş sonucunda Birliğin diğer ülkelerine iş seyahatine gidip dönüşte enformel ticaret için mal getirmek yaygınlaşmaya başlamıştır (Turaeva, 2017). Sovyetler Birliğinin dağılmasını izleyen ilk dönemlerde kamu kuruluşlarında kısaltmalar ve ücretlerin düşmesi veya geç ödenmesi nedeniyle enformel ticaret, eğitim veya sağlık alanında kamu çalışanları dahil olmak üzere tüm yaş gruplarındaki Özbek kadınlarının çoğunun temel geçim kaynağına dönüşmüştür (Kandiyoti, 2007; Maksudova, 2000).

Özbekistan'da KOBİ sektöründe, tüm kayıtlı tüzel işletmelerin yüzde 91,8'ini mikro işletmeler ve sadece yüzde 8,2'sini küçük işletmeler oluşturmaktadır. Mikro işletmelerde ortalama 7-8 kişi istihdam edilmektedir (Tadjibaeva, 2019). KOBİ'lerin yüzde 28'i ticaret, yüzde 20'si sanayi, yüzde 11'i inşaat, yüzde 10'u hizmet, yüzde 9'u ulaşım ve yüzde 9'u tarım sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Dünya Bankasına göre, 2018'de özel sektörün istihdamdaki payı yüzde 78'i oluşturmuştur (Trushin, 2019). Özbekistan Ekonomi Bakanlığı 2018 verilerine göre söz konusu istihdamın sadece yüzde 16'sını tüzel kişiliği olan küçük ve mikro işletmeler sağlamaktadır, yüzde 60'tan fazla oranı ise kendi hesabına çalışanlardan oluşmaktadır. Küçük işletmeler istihdam oranlarının sektörel dağılımı tarımda yüzde 34,2, sanayide yüzde 12,7, inşaatta yüzde 11,6, ticarete yüzde 13,4 ve hizmet sektöründe yüzde 28,1'dir (Özbekistan Ekonomi Bakanlığı, 2018).



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Özbekistan’da girişimcilik ve KOBİ’lerle ilgili cinsiyete göre ayrılmış detaylı resmi istatistik veriler bulunmamaktadır. Ülkedeki girişimci kadınların sayısı ile ilgili bilgiler kaynaklara göre farklılaşmaktadır: Örneğin, Girişimci Kadınlar Derneği verilerine göre girişimcilerin yüzde 30’u kadınlardan oluşmaktadır (Imamova, 2018); Özbekistan Ticaret ve Sanayi Odasına göre ise ülkedeki girişimcilerin yalnızca yüzde 10’u kadınlardır (UNDP, 2017). Ulusal düzeyde girişimci kadınların yüzde 80’i ağırlıklı olarak (1) gıda ve gıda dışı ürünlerin perakende ticareti, (2) fırıncılık ve yemek pişirme ve (3) dikiş ve terzi sektörlerinde yoğunlaşmaktadır (UNDP, 2017). Kırsal kesimdeki araştırmalar, girişimci kadınların el sanatları veya gıda üretiminde evden çalıştığını ve bu nedenle yaygın olarak tüzel kişiliği olmadan kendi hesabına çalıştığı veya mikro işletmeler kurduğunu göstermektedir (FAO, 2019).

Ülkedeki genel istihdam verilerine bakıldığında, kadınların istihdam oranı yüzde 48 iken erkeklerin oranı yüzde 75 olup kadınlara göre bu oran çok yüksektir. Kadınlar ağırlıklı olarak en düşük ücretli kamu hizmetlerinde (eğitim, sağlık hizmetleri ve sosyal güvenlik) alt kademelerde yoğunlaşmaktadır. 2018 yılında kamu sektöründe istihdam edilenler arasında kadınların oranı yüzde 59 iken erkeklerin yüzde 41’dir (ILO, 2020). Özbekistan Devlet İstatistik Komitesi verilerine göre ülkede en yüksek ücretli bilişim ve finans sektörlerinde erkekler istihdamının (yüzde 66) kadınlardan (yüzde 32) iki kat fazla olduğu, ücret sıralamasında sonraki sırada olan inşaat alanında erkeklerin istihdam oranları yüzde 95 kadınların ise yüzde 5 olduğu görülmektedir. Kadınlar genelde erkeklerin kazandığı ortalama ücretin yüzde 53-60 oranını kazanmaktadır (FAO, 2019; ILO, 2020). Üst düzey yönetim kadrosunun yalnızca yüzde 1,7’si kadınlardan oluşmaktadır. Özel sektörde istihdam edilenlerin ise yüzde 26’sı kadınlar, yüzde 74’ü erkeklerden oluşmaktadır (ILO, 2020).⁵

Özbekistan’da kadın girişimciliğinin teşviki, 2006 yılında başlatılan ve kadınların ev içi sorumluluklarıyla uyumlu esnek istihdamı teşvik eden devlet programlarına ilişkindir. Söz konusu programlar kapsamında kadınların para kazanmalarını sağlamaya yönelik ücretsiz ev emeğine benzer tarım, yemek pişirme, temizlik, giysi dikimi, el sanatları, hasta ve çocuk bakımı gibi sektörlerde “ev eksenli girişimciliğini” geliştirmeye öncelik verilmektedir. Bu nedenle bu tür programların oluşturmaya çalıştığı girişimciler aslında sosyal güvencesi olmadan evde üretim yapan kendi hesabına çalışanlar olarak ortaya çıkmaktadır (ADB, 2014). Bu tür ev eksenli istihdam programları ev eksenli girişimciliğin aynı zamanda kadınların “doğal” görevleri olarak görülen yeniden üretici rolleri ile de çakışmayacağını savunmaktadır. ILO (2020) verilerine göre 2018’de girişimci kadınların yaklaşık yüzde 57 oranı, erkek girişimcilerin ise yüzde 40’ı evde üretim yaptığı görülmektedir.

⁵ Bu veriler toplumsal cinsiyet eşitsizliklerinin bir sonucu olan ve literatürde “cam tavan” ve “cam duvar” olarak adlandırılan olguları yansıtmaktadır. “Cam tavan” kadınların iş hayatında dikey olarak belli bir seviyenin üstünde yükselerek üst düzey yönetici olarak görev almasını engelleyen ve bir grup olarak kadınlara, kadın oldukları için uygulanan görünmez engeller olarak tanımlanmaktadır (Morrison, White & Van Velstor, 1987). “Cam duvar” kadınların yatay olarak kurumlarda stratejik öneme sahip departmanlara geçmesi ve üst düzey yönetimde yer alması için gerekli iş deneyimini kazanması önündeki görünmez engeller olarak tanımlanmaktadır (Still, 1997). Ataerkil cinsiyetçi roller etkisinde oluşan “cam duvar”lar kadınların belli meslek grupları ve departmanlarda (örn. hizmet, eğitim ve sağlık sektörü; insan kaynakları, sekreterlik, satış pozisyonları) yoğunlaşmasına sebep olmaktadır ve yönetici düzeyine yükselmeleri durumunda dahi kadınların kurumlarda daha az ücret alan idari birimlerde yer alması ile sonuçlanmaktadır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Özbekistan’da neoliberal politikaların daha hızlı uygulanmasına yönelik 2017-2021 kalkınma stratejisinde de öncelikli alanlardan biri olarak kadın girişimciliğini geliştirmek belirlenmiştir. Siyasi söylemler ve medyada kadınların artık sadece aile içindeki rolüne odaklanmadan iyi bir eş ve anne olmakla birlikte neoliberal kimliğe uygun özelliklere sahip iş kadını da olması gerektiği söylemi yaygınlaşmıştır. Özbekistan Ombudsmanının⁶ kadın rolü ile ilgili paylaştığı görüşler buna iyi bir örnek olmaktadır: *“Günümüzde modern bir kadın sadece üreme fonksiyonlarını gerçekleştiren ailenin bakıcısı değildir, aynı zamanda kadınlığını kaybetmeyen, açık bir amacı olan güçlü ve bağımsız bir iş kadınıdır...”* (Sputniknews, 2018).

Bir taraftan girişimci kadınların bağımsız neoliberal birey olarak kendini istihdam etmesi teşvik edilirken diğer taraftan ataerkil toplumsal uygulamaları pekiştiren söylemler girişimcilik teşvikinin cinsiyetçi içeriğini ortaya koymaktadır. Bir sonraki başlıkta toplumsal cinsiyet açısından kadınların girişimcilik deneyimlerini ele alan çalışmalar incelenmektedir.

4. Toplumsal Cinsiyet ve Girişimcilik

Ataerkil toplumsal yapı içinde kadınlar yaşamının her aşamasında emeği ve bedeni üzerinde erkek otoritesi kurulur. Kadınların emek piyasasına katılımları da ataerkil sistemin belirlediği çerçeve içinde gerçekleşir. Ataerkil normlar kadınların esas rolünü annelik ve eşlik olarak belirlediği için kadınların emek piyasasındaki konumu ikincil olarak görülür ve kadınların esas olarak belirlenen rolleriyle çatışmayacak şekilde esnek istihdam biçimlerine yönelmesi önerilir (Yaman-Öztürk & Dedeoğlu, 2010). Kadınların emek piyasasındaki konumu, istihdam alanları, çalışma şekli ve ücret düzeyleri Acar-Savran (2004) tanımı ile “yer-yer birbirini pekiştiren, yer-yer birbiri ile çatışan” ataerkil yapı ve kapitalist sistemin etkileşimi ile biçimlenir.

Bu perspektiften bakıldığı zaman girişimcilikle ilgili neoliberal politikalar, söylemler ve uygulamaların eşitsiz ataerkil toplumsal cinsiyet ilişkilerine dayandığı görülmektedir. Ataerkil yapı ve kapitalist üretim ilişkisi birbiriyle etkileşim içinde var olmaktadır. Örneğin Dünya Bankasına göre kadınlara yatırım yapmak “akıllı ekonomi”dir. Çünkü kadınlar rasyonel bireyler olarak her zaman erkeklere göre daha çalışkan ve daha üretkendir; “fedakâr doğaları” sayesinde kazandıkları geliri aile refahı ve çocuklarının gelişimi için kullanır. Atasü-Topçuoğlu (2012) vurguladığı gibi, “sadece yeniden üretim başkaları için değildir, kadın emeğinin her sonucu başkaları için olmalıdır”. Söz konusu “akıllı ekonomi”ye göre uluslararası kurumlar ve özel kuruluşların iş birliği yaparak, kadınların ekonomik güçlenmesine sebep olacak kadın girişimciliğine yatırımları artırmaları önerilmektedir (World Bank, 2006; 2011).

Neoliberal söylemler bağımsız, rasyonel, bireyci, ekonomik aktör modelini öne çıkarırken kadınların özellikle sosyal devletin erozyona uğraması ile daha da artan toplumsal yeniden üretimdeki emeğini göz ardı ederek, cinsiyete dayalı eşitsizliklerin pekiştirilmesine katkıda bulunmaktadır. Kadınların üretim ve yeniden üretim emeğinden oluşan çifte yük baskısının altında olduğu bilinmesine rağmen, kalkınma söyleminde yoksul hanelerdeki kadınların zamanı ve enerjilerinin sonsuz derecede esnek olduğu ve her zaman daha fazla girişimcilik faaliyeti için müsait olduğu varsayılmaktadır (De la Rocha, 2009). Neoliberal yeniden

⁶ Ombudsman – Özbekistan Parlamentosu tarafından insan hakları ve özgürlüklerini savunmak ve korumakla yetkilendirilmiş üst düzey kamu görevlisidir.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

yapılanma döneminde güvenceli istihdam olanakları ve sosyal desteklerin hızla azaldığı ortamda kadınlardan, neoliberal bireyler olarak girişimciliğe başlamakla hem ailesinin geçimini sağlaması hem de girişimciliğin zaman açısından “esnek” olması ile hane içi işlerini de eksiksiz bir şekilde yerine getirmesi beklenmektedir. Yoksulluk veya girişimcilikte başarısızlık, bireylerin yetersizliği olarak kabul edilmektedir (Wilson, 2008). Yapısal koşullar dikkate alınsa bile, çözüm için öneriler genelde bireysel düzeyde kalmaktadır. Bireylerin mevcut yapılara uyum sağlamaları tavsiye edilmektedir. Mevcut yapılar nadiren sorgulanmakta ve yapısal değişiklikler dile getirilmemektedir (Ahl, 2002).

Oxfam, Güney Asya’da 1980’lerde kadınlara yönelik uygulanan gelir getirici girişimcilik projelerini değerlendirirken, çoğu projelerin ekonomik olarak başarısız olduğunu ve kadınların sadece geçim düzeyinde çok az gelir elde ettiğini tespit etmiştir (Piza Lopez & March, 1990). Söz konusu projelerin, kadınların eşitsiz konumu üzerinde herhangi bir olumlu etkiye bulunmakta başarısız olduğu ortaya çıkmıştır. Girişimciliğin yaygın bir şekilde kadınlara zaman kullanımı açısından esneklik sağlayacağını savunan varsayımların aksine projelerin, kadınların zaman kullanımı açısından uygunluğuna ilişkin gerçekçi olmayan değerlendirmelere dayandığı ve genellikle kadınların iş yüklerini artırarak daha fazla baskıya yol açtığı sonucuna varılmıştır (Piza Lopez & March, 1990).

Lee-Gosselin & Grise (1990) girişimci kadınların boş zamanı üzerine yaptığı araştırmasında katılımcıların yarısından fazlası girişimcilik faaliyetine başladıktan sonra boş zamanlarının olumsuz etkilendiğini bildirmiştir. Araştırmaya katılan kadınlar, işletme sahibi olmak daha fazla zaman ve çaba gerektirdiği ve girişimci olunca aile içindeki ev işleri ve çocuk bakımı gibi yükümlülükleri kendiliğinden azalmadığı için, kendilerine ayırmak için çok az zaman kaldığını açıklamıştır.

Diğer bir çalışma, Afganistan’da kadınların kalkınma programlarına zorunlu katılımının, kadınların gelir elde etme sürecine katılımını olumlu yönde etkilemiş olsa da kadınların hane içindeki konumlarını veya genel olarak toplumdaki konumunu değiştirmediklerini tespit etmiştir (Beath vd., 2012). Başka bir deyişle, sadece ekonomik faaliyetlere odaklanan programlar toplumsal cinsiyet ayrımcılığını azaltmamıştır.

Toplumdaki genel kabul edilen cinsiyet normları, kadın ve erkekler için uygun olan meslek ve işleri de belirleyen yatay ayrışma yapmaktadır ve böylece kadınların işgücü piyasasındaki konumunu yansıtarak “ağırlıklı olarak kadınların çalıştığı” alanlarda girişimcilik yapmalarına sebep olmaktadır. Kadınların hareketliliği ve bedeni üzerindeki ataerkil denetimle birlikte ev içi geleneksel roller, bu toplumlarda kadınların daha çok ev eksenli üretime odaklanmalarına yol açmaktadır. Bu nedenle, kadınların girişimciliği genellikle geleneksel aile yapılarını sürdürecektir şekilde gerçekleşmekte ve kadınların bulunduğu eşitsiz ataerkil sisteme neredeyse hiç meydan okumayacak şekilde sürdürülmektedir (Ojediran & Anderson, 2020). Kadınların toplumsal konumunu iyileştirmek için ev eksenli girişimcilik faaliyetlerini teşvik eden programları eleştirirken, Bari vd. (2021) evde çalışmanın kadınların yeniden üretim ve gelir getirici rolleri arasındaki çatışmayı azaltacak gibi görünmesine rağmen kadınların toplumsal yeniden üretim rollerini yoğunlaştırdığı ve güçlendirdiğini vurgulamaktadır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Önceki başlıkta gördüğümüz gibi Özbekistan’da girişimcilik kadınlar için emek piyasasındaki bir esnek faaliyet biçimi olarak kabul edilmektedir; kadınların çalışma süresi, yeri ve koşulları üzerinde yüksek düzeyde özerkliğe sahip olacağı ve ailesine yeterince zaman ayırabileceği savunulmaktadır. Burada, sadece kadınlara yönelik cinsiyete dayalı bir iş-aile dengesinin sağlanması gerektiğine işaret saptanmaktadır. Hane içi işleri ve bakım emeği sorumlulukları ile ilgili söylemlerde erkeklerin bahsi geçmemektedir. Kadınlardan ev içi sorumluluklarını devam ettikleri halde aynı zamanda hane için gelir getirici faaliyetlerde bulunmaları beklenmektedir. Türkiye üzerine yaptığı çalışmasında benzer bir duruma vurgu yapan Altan-Olcay (2014) bu tür “fedakâr anneliğin” aslında “neoliberal girişimci bireyselliğin ayrılmaz ama görünmeyen bir parçası” olduğunu vurgulamaktadır. Her ne kadar söylemlerde neoliberal birey rasyonel, bağımsız ve kendi kendinden sorumlu olarak tanımlansa da gerçekte toplumsal cinsiyet eşitsizliğine maruz bırakılan ve sadece kendinden değil aynı zamanda toplumsal yeniden üretimden de ana sorumlu olduğu belirtilmektedir (Altan-Olcay, 2014). Türkiye’deki çalışmaların ortaya koyduğu gibi çoğu durumlarda ataerkinin sadece ev içi sorumluluklarını yerine getirmede bir aksama yaşanmaması koşulu ile kadınların çalışmasına izin vermesi tespiti de neoliberal bireyin özgürlüğü mitinin geçersizliğini göstermektedir.

Girişimciliğin teşviki az gelişmiş ülkelerde yoksulluğu ortadan kaldırmanın stratejisi olarak sunulsa da yapılan araştırmalar çoğu durumda bu tür teşviklerin güvencesiz, düzensiz ve geçim seviyesinde gelir getiren mikro girişimler ve enformel kendi hesabına çalışmalarla sonuçlandığını göstermektedir (Boeri, 2018; Mayoux, 1995; Strier, 2010). Dünya genelinde girişimciliğin durumundan da görüldüğü gibi en çok yaygın olan işletmeler az sayıda istihdam yaratan ve genelde rekabetin yoğun olduğu sektörlerde düşük gelir elde eden mikro işletmelerdir. Bu tür işletmelerin aynı zamanda ekonomik kriz koşullarında en çok olumsuz etkilendiği ve iflas ettiği vurgulanmaktadır (Ecevit, 2007; Özar vd., 2008). Dolayısıyla girişimcilik teşviklerinin arkasında duran neoliberal vaatlerin sadece toplumsal cinsiyet eşitsizliklerini ortadan kaldırmada başarısız olmadığı aynı zamanda yoksulluktan kurtularak refah düzeyine ulaşmada gerçekten uzak olduğu görülmektedir (Altan-Olcay, 2014).

İlk iki başlıkta hem dünyada hem de Özbekistan özelinde girişimci kadınlar ile ilgili genel bilgiler değerlendirilmiştir. Aynı zamanda dünya ölçeğinde kapitalist üretim ilişkilerini şekillendiren politik kararların etkileri, erken ve geç kapitalistleşen ülkelerde yapısal dinamikleri farklılıkları ve ataerkil toplum yapısının devamlılığı, kapitalist üretim ilişkilerine eklenme süreçlerinin girişimci kadınlara etkileri incelenmiş, son başlık altında Özbekistan’da kadın olmanın ve girişimci olmanın ne anlama geldiğini alan çalışmasıyla ortaya konulmaya çalışılacaktır.

5. Özbekistan’da Kadın Girişimciliği Üzerine Bir Alan Çalışması

Özbekistan’da kadın girişimciliği üzerine yapmış olduğumuz alan çalışmamıza ilişkin öncelikle araştırmamızın amacı ve amaca ilişkin seçmiş olduğumuz yöntemimiz ortaya konulmuştur. Alan çalışmamıza ilişkin bulgularımız üç ana başlık altında incelenmiştir. İleri girişimci kadınların demografik yapısı; ikincisi, girişimci kadınların iş faaliyetleri; üçüncü ve son olarak girişimci kadınların hane içindeki ilişkileri incelenmiştir.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

5.1. Araştırmanın Amacı ve Yöntemi

Çalışmamızda Özbekistan'da girişimci kadınların çalışma koşulları, yaptıkları faaliyetlerin onların yaşamı üzerindeki etkileri, girişimci olmanın kadınların hane içindeki konumları ve bununla ilgili görüşleri üzerinde bir etkide bulunup bulunmadığı, bulunduysa bunun nasıl bir etki olduğu anlamaya çalışılmıştır.

Alan araştırması Özbekistan'ın başkenti Taşkent'te faaliyet yürüten girişimci kadınları kapsamaktadır. Çalışmamızda niteliksel araştırma tekniklerinden derinlemesine görüşme ve dokümanlar kullanılmıştır. Alan araştırması 2019 yılı Ağustos ve Eylül aylarında⁷ amaçsal örneklem tekniği kullanılarak seçilen ve görüşme yapmayı kabul eden 25 girişimci kadınla yarı yapılandırılmış sorular çerçevesinde yüz yüze gerçekleştirilmiştir. Mülakatın yapılacağı gün ve yeri belirlemek için araştırma katılımcıları ile telefonda görüşülmüş ve kendi tercihlerine göre dışarıda bir kafede, evde ya da ofislerinde görüşme yapma seçeneği sunulmuştur. 25 kadından sadece ikisi ile ofisinde görüşme yapılmıştır, diğer görüşmeler kafelerde gerçekleştirilmiştir. Katılımcıların onayı ile tüm görüşmelerin ses kaydı alınmıştır. Görüşmelerin süresi 45 ile 80 dakika arası değişmiştir. Araştırma Özbekistan'da yapıldığı için derinlemesine görüşmeler yerel girişimcilerin ana dillerinde Özbekçe ve Rusça olarak yapılmıştır. Görüşmecilerin gizliliğini korumak amacı ile deşifreler araştırmacının kendisi tarafından önce görüşmecilerin ana dillerinde yapılmış, sonra özenle Türkçeye tercüme edilmiştir.

Araştırma sadece Taşkent'teki 25 girişimci kadının deneyimlerini kapsadığı için tüm ülkenin kentsel ve kırsal kesimi girişimci kadınlarını temsil etmek için yeterli değildir. Araştırmanın amacı da bir genelleme yapmaktan ziyade görüşmelerden elde edilen açıklamalar ışığında kadınların toplumsal cinsiyet rolleri etkisinde girişimciliği nasıl deneyimlediklerini anlamak ve girişimci olmanın hane içindeki konumlarında bir değişim yaratıp yaratmadığını değerlendirmektir. Bunun için takip eden başlıklarda kadınların sosyolojik özellikleri, hane yapısı, girişimciliğe başlama sebepleri, kurdukları işletmelerin özellikleri, sermaye kaynakları, çalışma koşulları, karşılaştıkları sorunlar, hane içindeki konumları ile ilgili bulgular aktarılacaktır. Girişimci olmanın onların hane içinde karar alma ve iş bölümü ile ilgili görüşlerini etkileyip etkilemediği, kadınların iş ve yaşamları ile ilgili düşünceleri değerlendirilecektir.

5.2. Girişimci Kadınların Demografik Yapısı

Girişimci kadınların demografik yapısına ilişkin bulgularımız, girişimci kadınların yaşları, eğitim düzeyleri, medeni durumları ve hane yapıları başlıkları altında değerlendirilmiştir.

5.2.1. Kadınların Yaşı

Görüşme yapılan girişimciler arasında 22 kadın etnik olarak Özbek, 3 kadın Rus, ama Özbekistan'da doğmuştur. Kadınların büyük bir kısmı (10 kadın) 32-39 ve 40-49 (9 kadın) yaş arasındadır. Beş kadın 50-60 yaş arasında, bir kadın 63 yaşındadır. Kadınların yaş ortalaması 44'tür. UNDP tarafından 2017 yılında Özbekistan'da 115 girişimci kadının katılımı ile yapılan proje araştırmasında da buna yakın şekilde kadınların yaş ortalaması 40 olduğu tespit

⁷ 2020 yılında araştırmalarda etik belge alınmasına ilişkin kural getirilmiş olup, 2019 yılında yapılan çalışmamızın etik belgesi yoktur. Ancak çalışmamız alan araştırması için geçerli olan etik araştırma kuralları özenle uygulanmıştır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

edilmiştir (UNDP, 2017). Aculai vd. (2004) tarafından Özbekistan'da girişimci kadınlara yönelik yapılan araştırma projesinde de Özbekistan'da araştırmaya katılan 200 girişimci kadının yaşı genel olarak 35 ve 49 arasında olduğu görülmüştür. Ecevit & Yüksel-Kaptanoğlu (2015) Türkiye'de yaptığı araştırmasında girişimci kadınların yaş ortalaması 43 ve büyük kısmının 40 yaş üstünde olduğu tespitleri ile karşılaştırıldığında yukarıdaki sonuçların sadece Özbekistan kadınlarına özgü olmayan bir durum olduğu görülmektedir. Sonraki başlıklarda ele aldığımız ifadelerden de görüleceği gibi, kadınların görece daha olgun yaşta girişimciliğe başlamaları nedeni onlardan öncelikle evlilik ve çocuk bakımı gibi sorumluluklarını yerine getirmelerinin beklenmesi ile ilişkindir.

5.2.2. Eğitim Düzeyleri

Bağımsız Devletler Topluluğu ülkeleri ve Türkiye'de yapılan çalışmalar girişimci kadınların büyük oranda yüksek eğitim düzeyine sahip olduğunu ortaya koymuştur (Aculai vd., 2004; Ecevit & Yüksel-Kaptanoğlu, 2015; Isakova vd., 2006). Çalışmamızda da benzer durum ortaya çıkmıştır. Görüşme yapılan girişimcilerin hepsi ortaokulu tamamlamıştır ve okuma yazma bilgisine sahiptir. Kadınların büyük kısmı (14 kişi) üniversite mezunu, bir kadın yüksek lisans mezunudur. Kadınların daha az bir kısmı (6 kişi) üniversite eğitime alternatif olarak meslek liselerinde eğitim almıştır. Sadece 4 kadının eğitimi ortaokul düzeyindedir. UNDP (2017) araştırmasına göre Taşkent'teki girişimci kadınların yarısının üniversite mezunu olması araştırmamız bulgularını destekleyici niteliktedir.

Kadınlar iktisat ve işletme (8 kadın), tekstil tasarımı ve dikimi bölümleri (4 kadın), eğitim (4 kadın) ve sağlık (3 kadın) alanlarında eğitim almıştır, bir kadın gastronomi meslek lisesi ve bir kadın müzik lisesi mezunudur. Ağırlıklı olarak "erkekler alanları" sayılan teknik ve mühendislik bölümleri mezunlarına görüşme yapılan kadınlar arasında rastlanmamaktadır. Araştırmamız bulguları ülke geneli ile örtüşmektedir. UNECE (2019) raporunda Özbekistan meslek liselerinde 2017-2018 eğitim yılında kadın öğrencilerin en yüksek olduğu (yüzde 80'den fazla) eğitim alanları öğretmenlik, genelde hemşire ya da eczacı olarak mezun oldukları sağlık, sosyal hizmet, sanat, gazetecilik, insan bilimleri olduğu, kadın öğrenci oranlarının düşük olduğu alanlar ise güvenlik ve ulaşım hizmetleri (yüzde 26,1), tarım ve su endüstrisi (yüzde 19,2) olduğu açıklanmıştır. Yüksek eğitim alanında da kadınların yoğun olduğu (yüzde 62,9) alanlar öğretmenlik, gazetecilik, sanat, insan bilimleridir. Sağlık alanında üniversite eğitimi görenlerin yüzde 41'i kadınlardır. Ulaşım hizmetleri, çevre koruması hizmetleri alanlarında yüksek eğitim alanların yüzde 31,3'ü, teknik bölümlerde (üretim teknolojisi, mühendislik, mimarlık, inşaat, bilişim ve telekomünikasyon teknolojileri) yüzde 17'si, tarım ve su endüstrisinde yüzde 26,6'sı kadınlardır (UNECE, 2019).

Kadınların yoğunlaştıkları eğitim alanları Özbekistan'daki düşük ücretli istihdam alanları olduğu görülmektedir. Özbekistan Devlet İstatistik Komitesi verilerine göre, ülkede 2019 yılında en düşük ortalama ücretler (ortalama 160-190 ABD doları⁸ arası) eğitim, sağlık, beslenme ve barınma alanları çalışanlarına, en yüksek ortalama ücretler (ortalama 300-500 ABD doları arası) bankacılık, sigorta ve bilişim alanları çalışanlarına ödenmiştir. Kadınlar

⁸ Özbekistan Cumhuriyeti Merkez Bankası resmi döviz kuruna göre 2019 yılında 1 ABD doları ortalama 9500 Özbek Somuna eşit olarak hesaplanmıştır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

genellikle yoğunlaştıkları alanlarda yönetici pozisyonlarda değil, alt kademe pozisyonlarda yer almıştır. Devlet İstatistik Komitesinin 2019 yılı verilerine göre Özbekistan genelinde orta düzey yöneticilerin sadece yüzde 26,6'sı, ILO (2020) verilerine göre üst düzey yöneticilerin sadece yüzde 1,7'si kadınlardır. Örneğin, okullarda öğretmenlerin yüzde 89,5'i kadınlar olmasına rağmen okul müdürlerinin sadece yüzde 35'i kadınlardır.

Yukarıdaki bilgileri göz önümüzde bulduğumuzda kadınların eğitim kararlarını nasıl aldığını anlamak önem kazanmaktadır. Görüşme yapılan girişimci kadınların eğitimleri ile ilgili kararlarını nasıl aldıkları sorusuna verdikleri cevaplarına bakıldığında, büyük kısmının bir mesleki eğitime devam edip etmemesi ve meslek alanı seçiminde özgür olmadıkları, bu kararların aileleri tarafından belirlendiği görülmektedir. Sadece 9 kadın kendi eğitimi ile ilgili kararları kendisi verdiği cevaplamıştır. Diğer kadınlar ise eğitim kararlarının ailesi tarafından alındığını açıklamıştır. Eğitimi ortaokul düzeyinde olan dört girişimci, ailelerinin kız çocuğu için mesleki ve yüksek eğitimin gereksiz olduğunu, evlenip koca ve çocuklarına bakmaları gerektiğini düşündükleri için eğitimlerine devam etmelerine izin verilmediğini açıklamıştır.

Kadınların düşük ücretli bu alanlarda yoğunlaşması Özbekistan toplumunda yaygın olan cinsiyet normları ile belirlenmektedir. Diğer ataerkil toplumlara benzer şekilde kadınlardan her şeyden önce iyi eş, gelin ve anne olması beklenmektedir. Buna göre aileler kız çocuklarına genellikle evlendikten sonra "ailesine yararı olacak" meslekleri seçmektedir. Aynı zamanda kızların bu mesleklere sahip olması aileler için kızlarına evlilik partneri bulmakta bir pazarlık aracı olmaktadır (Doi, 2002).

5.2.3. Medeni Durum ve Hane Yapısı

Araştırmamızdaki girişimci kadınların büyük kısmı (18 kadın) evlidir. İki kadın resmi olarak evli olsa da eşleri uzun zamandır gayri resmi olan ikinci eşi ile ayrı yaşamaktadır. Dört kadın boşanmış, bir kadın hiç evlenmemiştir. Kadınların en çok üç (10 kadın) ya da iki (9 kadın) çocuğu olduğu, üç kadının bir çocuğu, iki kadının dört çocuğu olduğu görülmektedir.

Kadınların aile yapılarına bakıldığı zaman, büyük kısmı (12 kadın) karı, koca ve çocuklardan oluşan çekirdek ailelerde yaşamaktadır. 7 kadın geniş ailede yaşamakta olup, bazı kadınlar kocası, çocukları ve kocasının ebeveynleriyle (3 kadın), bazıları ise oğlunun eşi ve torunlarıyla (3 kadın) ve bekar bir kadın ailesi evinde yaşamaktadır. Boşanmış ve eşleri tarafından bırakılmış 5 kadın çocukları ile ve bir boşanmış kadın çocuğu ve annesi ile yaşamaktadır.

Görüşme yaptığımız kadınların büyük kısmı (17 kadın) hanelerinin ana gelir sağlayıcısı olduğunu açıklamıştır. Özellikle boşanmış ya da kocalarının işsiz olduğu veya çalışmadığı kadınların ailesini geçindirmekten tek sorumlu olduğu görülmektedir. Boşanmış kadınlar boşandıktan sonra kocalarından ne maddi ne de manevi destek alamadığını açıklamıştır. Bu durum geleneksel toplumlarda yaygın olan ve özellikle Özbekistan'da bir milli unsur sayılan "ekmek parasını kazanan erkek" aile yapısının günümüzdeki ekonomik koşullarda gittikçe kendi yerini kadınların ana gelir sahibi olan "ekmek parasını kazanan kadın" yapısına değiştirmeye başladığını göstermektedir. Ancak sonraki başlıklarda göreceğimiz gibi bu değişim kadınların hanelerinde iş bölümünü daha eşit yönde etkilememektedir.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.
Doi: 10.25295/fsecon.1267914

5.3. Girişimci Kadınların İş Faaliyeti

Girişimci kadınların iş faaliyetlerine ilişkin bulgularımız; kadınların girişimciliğe başlamadan önceki iş deneyimi, girişimciliğe başlama sebepleri, iş kurdukları alanlar, işletmelerinin büyüklüğü, başlangıç sermaye kaynakları, girişimci olarak çalışma koşulları, kazandıkları gelirler, toplam hane gelirleri ve girişimcilikte karşılaştıkları sorunları değerlendirilmiştir.

5.3.1. Önceki İş Deneyimleri ve Girişimciliğe Başlama Sebepleri

Görüşme yapılan kadınlar arasında 20'si kendi işlerini kurmadan önce ev dışında resmi olarak en az bir ücretli işte çalışmıştır. Kadınlar ağırlıklı olarak kamu sektörü ve devlet şirketlerinde istihdam edilmiştir. Aculai vd. (2004), Welter & Smallbone (2008) çalışmaları sonuçlarına göre de Özbekistan'da girişimci kadınların büyük kısmı kendi işini kurmadan önce genel olarak kamu sektöründe çalışmıştır. Diğer üç kadın evde enformel olarak sipariş bazlı işler (dikiş, pastacılık) yapmıştır, iki kadın ise girişimcilikten önce gelir getiren herhangi bir faaliyette bulunmamıştır. Daha önce çalışmayan veya ev eksenli üretim yapan kadınlar çalışmamalarının sebebini kocasının dışarıda çalışmaya izin vermemesini ya da mezun olunca hemen evlenip, doğum yapmaları olarak açıklamıştır. Kadınların çalışma hayatına hane içindeki ücretsiz emeklerinden dolayı katılamaması sadece Özbekistan'a özgü bir durum değildir. Örneğin kadınların toplumdaki rollerinin ataerkil kalıplarla belirlendiği ülkelerden biri olan Türkiye'de yapılan araştırma kadınların düşük istihdamının en yaygın sebebi "ev hanımı" statüsünde olmak ve çocuklara bakmak olduğunu göstermiştir (Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, 2019).

Kadınların girişimcilikten önce yaptıkları işlerin büyük kısmı eğitim aldıkları alanların uzantısı olduğu görülmektedir. Kadınlar öğretmen, pazarlamacı, kuaför, terzi, gıda fabrikasında işçi, metin yazarı ve editör olarak çalışmıştır, ticaret yapmıştır. Kadınların büyük kısmı önceki işlerini aldıkları ücretlerinin düşük olmasından dolayı bıraktığını açıklamıştır. Diğer nedenler arasında kadınların çalıştıkları iş yerlerin kapatılması, kısaltmalardan dolayı işten çıkartılması, kadınların hasta ya da küçük çocuklarına bakmak için işten ayrılması dile getirilmiştir.

Evlendikten sonra girişimciliğe başlayan kadınların büyük kısmı (19 kadın) kendi işlerine başlamadan önce ailesi, kocaları ve kocalarının ebeveynlerinden izin aldığını cevaplamıştır. Kendi işini başlamak için kimseden izin almayan kadınlar boşandıktan ya da eşi tarafından terk edildikten sonra girişimciliğe başladığını açıklamıştır. İşlerini bırakmaları nedenlerine bağlı olarak görüşme yaptığımız kadınların büyük kısmı (18 kadın) maddi ihtiyaçtan dolayı girişimciliğe başladıklarını belirtmiştir. UNDP (2017) araştırmasında da benzer şekilde Özbekistan'da girişimci kadınların büyük oranda maddi ihtiyaçtan dolayı girişimciliğe başladıkları ortaya çıkmıştır. Geç kapitalistleşen Asya ülkelerinde yapılan bir dizi çalışmada da benzer durum tespit edilmiştir (Tambunan, 2009). Görüşme yaptığımız arasında kocası olmayan veya kazadan dolayı kocası çalışmayan kadınlar tek başlarına hane geçimini sağlamak zorunda kaldığı için girişimciliğe başladıysa, kocası para kazanan kadınlar çocukları büyüdükçe hane masraflarının arttığı ve tek kişinin geliri yetersiz kaldığı için girişimciliğe başlamıştır. Ataerkil toplum kadınları her ne kadar hane içinde ücretsiz emekçi olarak konumlandırırsa da ekonomik zorunluluk durumunda bunun yanı sıra kadınlardan evi geçindiren kişi rolünü de üstlenmesi beklendiği görülmektedir.

Görüşme yapılan kadınlardan sadece üçü piyasada bir fırsatı yakalayıp yeni iş kurmak için girişimciliğe başladığını açıklamıştır. Bu kadınların üçünün de kendi işini kurmadan önce üretim yönetimi, satın alma ve pazarlama gibi alanlarda mesleki eğitim almış olması, uzun bir çalışma deneyiminin ve bağlantılarının gelişmiş olması Drucker'ın (1985) vurguladığı gibi piyasayı araştırıp fırsatları keşfetmek için eğitimin, bilgi ve deneyim birikiminin önemli olduğunu göstermektedir. Ayrıca kadınların açıklamalarından girişimciliğe maddi ihtiyaçtan dolayı başlayan diğer kadınlara göre kurdukları işletmelere daha fazla miktarda sermaye yatırdıkları görülmektedir. Diğer kadınlar arasında ikisi sevdiği hobisini işe dönüştürmek istediği için girişimciliğe başlamıştır. Kadınlar aileleri etkisi ile sevmediği mesleklere yönlendirildiklerini, ancak sonradan hayallerini gerçekleştirmek için eşi ve arkadaşlarının desteği ile kendi işlerini kurmaya karar verdiklerini açıklamıştır.

5.3.2. İş kurdukları Alanlar ve İşletmelerin Büyüklüğü

Görüşme yapılan kadınların iş kurdukları alanlar geç kapitalistleşmiş ülkelerdeki duruma benzerlik göstermektedir. İşletmelerin büyük bir çoğunluğu küçük ölçekli ticaret, hizmet ve küçük ölçekli tekstil ve gıda üretimi alanlarında yoğunlaşmaktadır. Kadınlar arasında en yaygın olan işletmeler dikiş atölyeleri, güzellik salonları, özel eğitim merkezleri, pastane ve fırınlar, ayakkabı ve kıyafet mağazalarıdır. Görüşme yaptığımız kadınlar arasında ayrıca ayakkabı üretimi, porselen ürünler üretimi, fotoğrafçılık alanlarında faaliyet yürüten girişimciler de bulunmaktadır. Üçüncü bölümde dünyada ve Özbekistan'da kadın girişimciliğinin genel durumu ile ilgili incelediğimiz veriler araştırmamız bulgularını destekleyici niteliktedir.

Görüşme yaptığımız kadınlar arasında sadece birinin 20'nin biraz üstünde çalışan istihdam ettiği, diğer girişimcilerin ise 1-5 arası (12 girişimci), 6-10 arası (5 girişimci) ve 11-15 arası (3 girişimci) çalışan istihdam ettiği görülmektedir. Dört kadın kendisi dışında başka kimseyi istihdam etmemektedir. Çalışma mekânlarına bakıldığı zaman, kadınların büyük kısmı (21 kişi) işletmeleri için dışarıda bir bina kiralamaktadır. Sadece dört girişimci işlerini evde yapmaktadır. Bu kadınların yarısı daha önce bahsedildiği gibi kocasının dışarıda çalışmaya izin vermediği için, diğerleri ise kira ücretlerinden tasarruf etmek için işletmelerini evde açtıklarını açıklamaktadır. Çalışmamızın önceki başlıklarında incelediğimiz verileri göz önümüzde bulduğumuzda, görüşme yapılan girişimci kadınların işletmeleri büyüklüğü ile ilgili toplanan bilgiler diğer ülkelerde yapılan araştırmalar bulguları ile benzerlik taşımakla beraber Özbekistan'ın KOBİ sektörünün genel durumunu da yansıttığı ortaya çıkmaktadır.

5.3.3. Girişimcilikte Başlangıç Sermayesi

Görüşme yaptığımız kadınlar arasında sadece ikisi kendi birikimleri ile işe başladığı, büyük kısmının ise (17 kadın) iş kurmak için eşi, ailesi ya da arkadaşlarından borç aldığı görülmektedir. Altı kadın başlangıç sermaye olarak bankadan kredi aldığını cevaplamıştır. Görüşme yaptığımız girişimci kadınların büyük kısmı (17 kadın) girişimcilik faaliyetleri sürecinde kredilere hiç başvurmamıştır. Kredi başvurusu yapmayan kadınların açıkladıkları nedenler arasında en yaygın olanı kredi faizlerinin yüksek olmasıdır; diğer sebepler ise kredi almak için kefil ya da teminat olacak mülklerinin olmaması, düşük faizli krediler verildiği zaman söz konusu krediyi almak için bankada ya da banka kararını etkileyebilecek pozisyonda tanıdıkların olması gerektiğidir.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Özbekistan'da ataerkil kalıplara göre mülkiyet kaydı ve miras hakkı genellikle erkekler üzerindedir (ADB, 2018). Bu tür cinsiyet ayrımı sonucunda 2016 yılında, ülkede kayıtlı mülkün sadece yüzde 22,3'ü kadınlar üzerinde olduğu görülmektedir (ILO, 2020). Kadınların üzerinde kayıtlı mülkün olmaması teminatlarının olmadığı anlamına gelmektedir ve dolayısıyla kadınlar finans piyasasına erkeklere göre daha az ulaşabilmektedir (Ergüneş, 2010).

5.3.4. Girişimci Kadın Olarak Çalışma Koşulları

Girişimciliğin kadınlar arasında yaygın teşvik edilmesinin arkasındaki bir gerekçe bu tür gelir kazanma faaliyetinin kadınlar için esnek ve rahat çalışma saatlerini sunmasıdır. Bu varsayımın ne kadar gerçekçi olduğunu anlamak için kadınlara çalıştıkları gün ve saatlerle ilgili sorular sorulmuştur. Kadınların büyük kısmı (12 kadın) haftada 6 gün çalıştığını, 7 kadın haftanın her günü çalıştığını açıklamıştır. Girişimciler arasında beş kadın haftada 5 gün çalıştığını, ayrıca siparişlerin yoğun olduğu zamanlarda hafta sonları da çalıştığını belirtmiştir. En az çalışma günlerine sağlık sorunları nedeniyle oğlu ile birlikte işletmeyi yöneten sadece bir girişimci kadın sahip olduğu görülmüştür.

Kadınların büyük kısmı günlük 8 (8 kadın) ve daha fazla saat (9 kadın) çalıştığı, daha az kısmı günlük 6-7 saat (3 kadın) ve 4-5 saat (4 kadın) çalıştığı görülmektedir. Çalışma günleri ile olduğu gibi, üretimin yoğun olduğu zamanlarda kadınların çalışma saatleri artmaktadır. Çalışmamız bulgularına benzer şekilde UNDP (2017) tarafından Özbekistan'da yapılan araştırmada girişimci kadınların haftada en az 50 saat çalıştığı ortaya çıkmıştır ve bu durum sadece Özbekistan'a özgü değildir. Girişimcilerin ve kendi hesabına çalışanların çoğu zaman ücretli istihdam edilenlerden daha fazla saat çalıştıkları hem Batı hem de Doğunun farklı ülkelerinde yapılan araştırmalarda ortaya çıkmıştır (Lee, 2005; Jamali, 2009; McGowan vd., 2012; Zerwas, 2019). Bu durumun bilhassa girişimcilğe ihtiyaçtan dolayı ve emek yoğun sektörlerde başlayan, hanelerinde başka gelir kaynağı olmayan kadınlar arasında yaygın olduğu ve bu kadınların daha sıkı ve ağır rejimde çalışmak zorunda olduğu vurgulanmıştır (Zerwas, 2019).

Evde üretim yapan girişimci kadınların çalışma zamanı ile ilgili açıklamalarından ise ev işleri ve gelir getirici faaliyetleri arasında kesin zaman ayrımı yapmak mümkün olmadığı, kadınların gün içerisinde ikisini bir arada yetiştirmeye çalıştığı belli olmaktadır:

"İlk ayda üretimi kendim evde yapıyordum. Ev işleri ve üretimi aynı anda yapmak zordu. Yardımcımla birlikte köfteleri hazırlardık. Yoğurdu da ilk 3 ay kendim yapardım. Kocam tadına bakardı. Bazen sütü mayalamaya hazırlayıp kızımı uyutmaya giderdim ve uyuyakalırdım, sabah müşteriler yoğurtsuz kalırdı. Granolayı da kendim hazırlardım, birkaç kere yaktım bile, çünkü kızım uyanırdı ve yanına koşmam gerekirdi..." (Görüşmeci 13).

Ataerkil toplumlarda hane içi işler ve bakımın kadınlar üzerine yüklenmesi evde üretim yapan kadınların gelir getirici faaliyetlerine paralel olarak ev işlerini de yapmak zorunda bırakmaktadır. Bu nedenle ev eksenli girişimcilik bazı kadınları işletme için dışarıda bina kiralama gibi yüksek bir masraftan kurtarsa da diğer taraftan, kadınların açıklamalarından görüldüğü gibi gelir getirici faaliyetlerine odaklanmalarına mâni olmaktadır, emeklerini görünmez ederek değersizleştirmektedir. Kadınların girişimcilik faaliyetleri ücretsiz hane içi işlerine göre ayarlanmaktadır, böylece ikincil konumda kalmaktadır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

5.3.5. Kadınların Kazandığı Gelir ve Toplam Hane Geliri

Kadınların kazandığı aylık gelir miktarı ile ilgili soruda alınan cevaplar, çoğu kadının işi sipariş temelli ya da mevsimsel talebe bağlı olduğu için söz konusu gelirlerin çok değişken olduğu görülmektedir:

“Turistlerin çok geldiği mevsimlerde ayda 400-500 dolar kazanıyorum. Ama kışın turist neredeyse gelmiyor. En fazla 100-200 dolar civarında kazanabiliyorum...” (Görüşmeci 22).

Görüşme yapılan kadınların büyük kısmı (12 kadın) aylık ortalama 400-600 ABD doları ve 6 kadın aylık 600-800 ABD doları arası gelir kazanmaktadır. Beş kadın ise en düşük 200-400 ABD doları arası gelir kazanmaktadır. 800 ABD dolarının biraz üstünde geliri sadece iki kadın kazanmaktadır. En düşük geliri olan kadınların bir kısmı kredi ödemesine devam ettiği, bir kısmının ise evde sipariş bazlı fırın işleri ve dikiş yaptığı görülmektedir. Daha yüksek gelire sahip kadınların birden fazla iş yaptığı ya da girişimciliğe ek olarak ücretli olarak çalıştığı görülmektedir.

Girişimci kadınların hanelerinde kazanılan gelirin ağırlıklı olarak para kazananlar sayısına göre değiştiği görülmektedir. En düşük 500-700 ABD doları arası geliri olan 5 girişimci genel olarak ailelerini tek başlarına geçindirmek zorunda olan boşanmış kadınlardır. Görüşme yaptığımız kadınlar arasında en yaygın 700-1000 ABD doları gelire sahip hanelerde (15 hane) kadınlar dışında en az iki kişinin, en yüksek (1000 ABD doları üstü) gelire sahip hanelerde (5 hane) ise kadınlar dışında üç kişinin (koca, erkek çocuklar, kız çocukları) para kazandığı görülmektedir. Görüşme yaptığımız kadınlar dışında hanede para kazananlar arasında en yüksek gelire sahip olanlar bilişim alanı çalışanları, hukukçu, muhasebeci, kendi diş kliniğine sahip olanlar veya üst düzey yöneticiler olan erkekler olduğu ortaya çıkmıştır. En düşük geliri olanlar ise eğitim alanında çalışanlar veya emekli olan hane üyeleridir. Kadınların aylık masrafları ile ilgili açıklamalarından hane üyeleri sayısı arttıkça harcamalarının da arttığı ve özellikle ailesini tek başına geçindiren boşanmış kadınların birikim yapma imkânı olmadığı görülmektedir. Kiralık evde oturan veya çocuğu üniversite okuyan kadınların hane masrafları daha fazla olduğu ortaya çıkmaktadır.

Özbekistan’da asgari geçim düzeyi resmi istatistiği yapılmadığı için çalışmamız bulgularını resmi verilerle karşılaştırma imkânı bulunmamaktadır. Ancak internet ortamında yapılan bazı anketler geçim düzeyi konusunda az olsa da aydınlık getirmektedir. Özbekistan nüfusu arasında “Kun.Uz” (2019) internet haber ve medya ajansının internet ortamında yaptığı araştırması sonuçlarına göre, araştırmaya katılan 106 kişiden yüzde 38’i normal düzeyde geçinmeleri için bir kişinin aylık en az 500-600 ABD doları, yüzde 26’sı 300-400 ABD doları, yüzde 20’si 900-1000 ABD doları ve üzeri, yüzde 14’ü ise 700-800 ABD doları gelir kazanması gerektiğini cevaplamıştır. Sadece yüzde 2’si bir kişinin geçinmesi için ortalama 200 ABD doları kazanması gerektiğini cevaplamıştır. Söz konusu araştırmaya katılanların yüzde 58’i aylık gelirinin geçinmelerine yetmediğini, yüzde 40’ı çok tasarruf ederek harcadıkları zaman ancak bir aya yettiğini cevaplamıştır. Bu verileri göz önümüzde bulduğumuzda çalışmamıza katılan girişimci kadınların büyük kısmının kazandığı gelirin neoliberal söylemlerin vaat ettiği refah düzeyine ulaşmaktan uzak olduğunu söylemek güç olmayacaktır.

5.3.6. Girişimcilik Faaliyetlerinde Karşılaştıkları Sorunlar

Görüşme yaptığımız girişimciler faaliyetlerine başlamakta ve yürütmekte karşılaştıkları sorunlar arasında en çok söz edilen ilk üçü kendi işlerini kurmaları için sermaye yetersizliği, hane içi işleri ve bakım emeği ile aynı zamanda girişimcilik yürütmenin zorluğu ve yoruculuğu, sektördeki çetin rekabet koşullarıdır. Buna benzer sorunlar Welter vd. (2006) ve UNDP (2017) araştırmasındaki girişimci kadınlar tarafından da açıklanmıştır.

Girişimciliğe başladıkları zaman küçük yaşta çocukları olan kadınların bazıları kocasının ailesi küçük çocuklarına bakmakta destek olduğunu açıklamıştır. Diğer yandan çekirdek ailelerde yaşayan kadınlar ise elinde çocuğu ile işini kurmuştur. Kadınlar ve erkeklere toplumda atfedilen farklı cinsiyet rolleri kadınlar için çalışmalarında birtakım zorluklar yaratmış, ev işleri ve bakım emeğini gelir getirici faaliyetleri ile dengelemek için farklı yöntemler üretmek zorunda kalmıştır:

“Başta kızıma bakmakta zorlandım. Mağazayı açmadan önce ikinci kızıma hamileydim. Kızım yedi aya girene kadar her şeyi elimde kızımla yapardım, bankaya, vergi dairesine gittiğimde bebeğimi sapanda taşırdım. Takside yanımda küçük şezlong taşırdım ve mağazada iş yaparken kızımı ona yatırırdım. Satışlarım artınca bir bakıcı tutabildim...” (Görüşmeci 16).

Girişimcilerin dile getirdikleri diğer sorunlar arasında bürokratik işlemlerde bilgi ve deneyimlerinin eksikliği, kiralık bina fiyatlarının yüksekliği, döviz kurunun dengesizliği ve döviz alım satımı ile ilgili kısıtlamalar, sıkı gümrük kuralları ve yüksek vergiler yer almıştır. Görüşme sırasında kadınlar ayrıca nitelikli eleman bulmakta yaşadıkları zorlukları ve iş alanında bilgi yetersizliği yüzünden sorun yaşadıklarını açıklamıştır.

5.4. Girişimci Kadınların Hane İçindeki İlişkileri

Araştırma bulgularımızı değerlendirdiğimiz son kısımda girişimci kadınların hane içindeki ilişkileri başlığı altında girişimci kadınların hane içi işlerin dağılımı, hane içi karar alma süreçleri ve girişimci kadınların iş ve yaşamları ile ilgili görüşleri ele alınmıştır.

5.4.1. Hane İçi İşlerin Dağılımı

Özbekistan’da toplumdaki geleneksel normlar erkekleri daha egemen konuma yerleştirirken, kadınları hane içi işlerden sorumlu olarak konumlandığı için, hane dışında gelir getirici faaliyetlerde bulunduğu durumlarda da kadınların hane içi rollerini yerine getirmesi beklenmektedir (ADB, 2018). Bu nedenle görüşme yapılan girişimci kadınların da kendi gelir getiren işlerine başlamaları ile hane içindeki görünmeyen emeklerinin azalmadığı görülmektedir. Kadınların açıklamaları büyük kısmının (22 kadın) medeni durumu fark etmeksizin sabah erken kalkıp kahvaltı hazırlamak, işten gelince yemek yapmak, bulaşık ve çamaşır yıkamak, temizlik yapmak, çocuk ve yaşlı bakımını yapmak gibi işleri her gün yaptığını göstermektedir. Kocaları çalışmadığı durumlarda bile kadınların ev dışında çalışması ile ev işlerinin cinsiyetçi iş bölümünün değişmemesi, kadınlara bu işleri yapmak için artık daha az zaman bırakmaktadır. Kadınlar işten sonra günlük ortalama 3-4 saatlerini ev işlerini yapmak için ayırdıklarını açıklamaktadır. Daha önce bahsettiğimiz gibi, evde üretim yapan kadınlar ev işlerini gün içerisinde gelir getiren faaliyetleri ile aynı zamanda yapmaya çalışmaktadır. Kadınların açıklamalarından büyük kısmının hem girişimcilik faaliyeti hem de ev içi işlerini



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

yerine getirdikten sonra dinlenmek ve kendine ayırmak için fazla zamanı kalmadığı belli olmaktadır. Gelinleri ile aynı hanede yaşayan üç girişimci ise hane içi işlerini genelde gelinlerinin yaptığını açıklamıştır. Benzer şekilde Welter vd. (2006) araştırmasına katılan girişimci kadınların yüzde 91'i hane içi işlerin tümünden sorumlu olduklarını belirtmişlerdir.

Kadınlar genelde tüm işleri tek başına yapmaktadır, yardım aldıkları aile üyelerinin ise kız çocukları olduğunu açıklamaktadır. Görüşme yapılan girişimciler arasında sadece 6 kadının kocası ve erkek çocukları ev işlerinin bir kısmını paylaşmaktadır. Erkeklerin yaptığı işler genelde ev için alışveriş, bahçe bakımı ve bazen kadınların yorgun olduğunda çocuklara bakmak ya da yemek yapmaktan oluşmaktadır. Kadınların evdeki tüm işler ve çocuk bakımından sorumlu olması ataerkil Özbek toplumunun önemli unsurudur ve bu iş yükü genelde hiyerarşik tarzda daha yaşlı kadın kuşağından genç kuşağa yüklenir. Kandiyoti (1998) Özbekistan'ın kırsal bölgelerinde yaptığı çalışmada benzer bir şekilde genellikle hanelerde 10 yaş üzeri kız çocuklarının ev işleri ve çocuk bakımında annelerine yardım ettiklerini tespit etmiştir.

Girişimcilerin açıklamalarından girişimcilik rollerinin yanı sıra ev içi rollerini de aksatmadan gerçekleştirmeye çalıştıkları belli olmaktadır. Bununla birlikte kadınların kendisi de ev içindeki cinsiyetçi iş bölümünü içselleştirdiği görülmektedir. Kadınlar arasında evli olanları, ev içindeki işler ve bakım emeği sorumluluğunun sadece kadınların üzerinde olduğunu, erkeklerin ise sadece güç gerektiren işlerle ilgilenmeleri gerektiğini ifade etmiştir:

“Ev işlerinde biz kadınların sorumluluğumuz daha fazla diye düşünüyorum. Dışarıda patron, yönetici olabiliriz, ama eve geldiğimizde biz bir eş, bir anne, evin hanımıyız. O yüzden evin temel düzenine, ortamına bizim bakmamız lazım. Hem biz bu işi daha iyi yapıyoruz. Ama güç gerektiren ağır işleri erkekler yapmalı diye düşünüyorum...” (Görüşmeci 8).

“Evde erkeğin biraz üstünlüğü olmalı. Lazım olduğunda kadın alttan almayı bilmeli. İyi terbiyesi olan ailede ev işlerine ailenin kızları bakması lazım. Örneğin gençken ev işlerine ben bakardım, sonra kızım yardım ederci, şimdi gelinim bakıyor.” (Görüşmeci 25).

Görüşme yaptığımız girişimci kadınların görüşleri uluslararası kuruluşlar tarafından Özbekistan'da yapılan anket araştırmaları sonucu ile örtüşmektedir. Anket araştırmasında kadınların yüzde 94'ü, erkeklerin de yüzde 90'nı kocaların çalışmadığı durumlarda bile ev işlerini kadınların yapması gerektiği fikrini bildirmiştir (EBRD, 2016). Aynı zamanda görüşme yaptığımız kadınların hanelerinde erkek ve kız çocuklarının farklı cinsiyet rollerine göre yetiştirildiği ve sosyalleştirildiği ortaya çıkmaktadır: Genellikle kız çocukları kadınların iş yapmalarında ev işleri yükünü hafifletmek açısından temel görevi sağlamaktadır. Kadınlar böylece hane içinde yetişkin yaştaki erkek çocukları ya da kocaları olsa da evdeki görünmeyen emeklerinin bir kısmını ağırlıklı olarak kız çocuklarına yüklemektedir ve aynı zamanda geleneksel normların yeniden üretilmesine katkıda bulunmaktadır.

Hane içinde kadın ve erkekler arasında benzer iş paylaşımı Türkiye'de yapılan çalışmada da ortaya çıkmıştır: Hane içindeki temizlik, yemek ve çocuk bakımı gibi işlerin genelde kadınlar tarafından, tamir işleri ve fatura ödemeleri ise genelde erkekler tarafından yapılmaktadır (T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, 2019). Toplumdaki cinsiyet rolleri ile ilgili normların her cinsiyetin ailedeki ve iş hayatındaki görev paylaşımını belirlemesi, sadece Doğu ülkelerinde değil, Batı ülkelerinde de yaygındır. Zerwas'ın (2019) Kuzey İrlanda'da girişimci kadınları



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

incelediği çalışmada kadınların evdeki eş ve annelik rollerinin önceliği tespit edilmiştir. Hane içinde eşit konuma sahip olmak için mücadele etmek yerine kadınların büyük kısmı tüm enerjilerini hem girişimcilik hem de hane içindeki cinsiyetçi iş bölümünü gerçekleştirmeye yönlendirmiş, hatta bazıları ailelerine daha az zaman ayırdığı için suçluluk duygusunu yaşadığı ortaya konulmuştur (Zerwas, 2019).

5.4.2. Kadınların Hanelerde Karar Alma ile İlgili Görüşleri

Görüşme yaptığımız kadınlar kazandıkları paranın kendi ellerinde olduğunu açıklamıştır. Buna bağlı olarak, kadınların neredeyse hepsi kendilerine bir şey alırken hane içindeki diğer üyelerden izin almadıklarını cevaplamıştır. Ev için eşya alımında ise karar verme durumlarının büyük ölçüde söz konusu eşyaları satın almak için masrafların paylaşımı ile bağlı olduğu ortaya çıkmıştır. Bekâr veya kocası olmayan kadınlar, ailesinin geçimini sağlayan temel kişi olduğu için eve eşya alırken paranın hepsini kendileri verdiğini, dolayısıyla eşya alımıyla ilgili kararı da kendileri verdiğini açıklamıştır. Evli olan girişimciler arasında sadece dört kadın ev eşyası satın alma kararını verirken eş ile danıştığını ancak son kararı kendisi verdiğini cevaplamıştır. Diğer evli kadınlar eş ile birlikte yaptığı ortak birikimlerden ev için eşya aldığını, buna göre eş ile birlikte danışarak karar verildiğini açıklamıştır.

EBRD (2016) tarafından yapılan anket araştırmada Orta Asya kadınlarının yaklaşık yüzde 65'i hane içindeki günlük harcamalar ve büyük eşya alımında karar verme sürecine kocaları ile eşit düzeyde katıldıklarını cevaplamıştır. Araştırmanın diğer ülkelerdeki sonuçları ile karşılaştırsak, Türkiye'de kadınların yüzde 55'i, Rusya'da yüzde 80'i, Batı ve Orta Avrupa ve Baltık ülkelerinde yüzde 76'sı hane içi harcamaları ile ilgili kararlara eşit oranda katıldıklarını cevaplamıştır (EBRD, 2016).

Çocukların sağlığı ve eğitimi ile ilgili kararları kocası olmayan kadınlar genelde kendileri ya da çocukları yetişkin olduğu zaman hep birlikte aldıklarını cevaplamıştır. Evli kadınlar ise söz konusu kararların ağırlıklı olarak kocaları ve kocalarının ebeveynleri katılımı ile verildiğini açıklamıştır. Çocukların evliliği ile ilgili kararlar ise görüşme yapılan girişimciler hanelerinin hiçbirinde çocukların kendisi tarafından alınmadığı görülmektedir. Hanelerin yarısında (13 kadın) söz konusu kararlar çocukların katılımı ile birlikte aile ortamında danışarak alınmaktadır, diğer hanelerde ise sadece kadınların kocası ve kocasının ebeveynleri ile birlikte alınmaktadır.

Yukarıdaki bulgular hanelerin büyük kısmında çocukların eğitim ve evlilik gibi hayatlarını temelde etkileyen kararların alımında yetkiye sahip olmadığını göstermektedir. Kadınlar arasında hiçbirinin çocukların evlilik kararlarında son kararı evlatlarının vermesi gerektiği fikrine sahip olmaması toplumdaki geleneksel kültür ve adetlere göre çocukların evlilik partneri seçiminde ebeveynlerin karar vermesi gerektiği görüşünün belirleyici etkiye sahip olduğunu göstermektedir. Benzer tespitler Özbekistan'da yapılan önceki çalışmalarda da görülmektedir (ADB, 2018; Tokhtakhodjaeva, 2001). Bununla birlikte Azimova & Karimova (2017) bazı durumlarda ailedeki erkek çocukların ekonomik bağımsızlığı evlilik partneri seçiminde söz hakkı verse de kız çocukları için böyle bir fırsatın çok nadir sunulduğunu açıklamaktadır.

Girişimci kadınların ailede kararların nasıl alınması gerektiği ile ilgili görüşlerine bakıldığı zaman, büyük kısmının (19 kadın) "*ailede her zaman birbirimizin fikrimizi dinleyip, büyüklerin*



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

onayını alıp, danışıp karar almak lazım” olduğunu düşündüğü görülmektedir. Evli olanlar arasında altı kadın ise kararlar alınırken aile üyeleri ile danışmak gerekse de son kararı her zaman erkeklerin vermesi gerektiğini açıklamaktadır:

“Bence kararlar herkesin fikrini dikkate alarak alınmalı ama son söz erkeğin olmalı. Eşim bir şeye karşı olduğu zaman asla onun sözünü dinlemezlilik yapmayız...” (Görüşmeci 9).

“Bir aile olduktan sonra kararlar da ailecek alınmalı. Ama yine de son söz erkeğin olmalı diye düşünüyorum. Erkekler ailede her zaman eşlerinden biraz üstün olmalı. Kadın her zaman daha yumuşak, daha uysal olmalı...” (Görüşmeci 10).

Girişimci kadınların kazandıkları para üzerinde kontrole sahip olmaları ve kişisel harcamalarında neredeyse hepsinin özerk karar verebilmesi kayda değerdir. Ancak diğer önemli kararlarda özellikle evli kadınlar yetkisinin çoğu durumlarda karar verici değil karar alma sürecine katılımcı rolü ile sınırlandığı görülmektedir. Bununla birlikte, girişimciler arasında bir kısmının son kararı her zaman erkeğin vermesi gerektiği fikrini paylaşması, Özbekistan’da yaygın olan *“erkeğin aile reisi olması gerektiği”* kültürel normunu kadınların içselleştirdiğini göstermektedir. Kadınların hane gelirine girişimcilik faaliyetleri ile önemli bir katkıda bulunmaları ve bazı hanelerde ana gelir kaynağı olmaları, otomatik olarak görüşlerini ev içindeki iş bölümü ve karar alma sürecinin daha eşit dağılması gerektiği yönünde değiştirmedeği ortaya çıkmaktadır.

5.4.3. Girişimci Kadınların İş ve Yaşamları ile İlgili Görüşleri

Görüşme yaptığımız kadınların hepsi kadınların para kazanması önemli olduğunu düşünmektedir. Bu önemin arkasındaki açıklamaların büyük kısmı kadınların kocası gelirine destek olmak için ve ailesinin daha iyi yaşamı için çalışarak para kazanması gerektiğini düşündüğünü göstermektedir. Kadınların daha az kısmı ise kadınların kendi parasını kazanması onları daha güçlü yaptığı, özgüven ve bağımsızlık verdiği için önemli olduğunu düşünmektedir. Boşanmış kadınlar ise şiddet içeren evliliği bitirmede daha kararlı olmak ve kocasız kalınca maddi açıdan kendi ayaklarında durabilmek için kadınların para kazanması önemli olduğunu vurgulamıştır. Özbekistan kadınlarını kapsayan diğer çalışmalarda benzer şekilde kadınların para kazanmasının ailelerinin geçim düzeyinin iyileşmesi (UNDP, 2017), onlara belli derecede bağımsızlık vermesi (Welter vd., 2006), hane içinde kararları etkilemekte pazarlık gücü vermesi, eşlerinden ayrıldıklarında tek başlarına hane geçimini sağlayabilmesi (Turaeva, 2017) nedeniyle önemli olduğu ifade edilmiştir.

Kadınların hepsi girişimciliğe başladıktan sonra yaşamlarında maddi açıdan olumlu değişimlerin olduğunu açıklamıştır, burada görüşme yapılan kadınların büyük kısmının maddi ihtiyaçtan dolayı girişimciliğe başladıklarını bir kez daha hatırlatmak yerinde olacaktır. Kadınlar kazandıkları para ile kira ödemeleri, çocuklar eğitimi ve düğünü masrafları, ev eşyaları alımı, ev kredisi ödemeleri gibi harcamaların karşılanabildiğini bildirmiştir. Yani kadınların kazandıkları parayı kendi ihtiyaçları değil, daha çok aile ihtiyaçlarına harcadıkları görülmüştür.

Görüşme yapılan kadınların neredeyse yarısı kendi işlerine başlayıp gelir kazanınca aile fertleri ve diğer akrabalarının daha saygılı davrandığını, işlerinde yoğunluk olduğu zaman anlayış göstermeye başladıklarını dile getirmiştir. Aile üyelerinin kadınların başarısı ile duyduğu gurur



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

sayesinde kadınlar kendilerini daha özgüvenli hissettiklerini açıklamıştır. Aynı zamanda kadınlar kendi kazandıkları para ile harcama yaparken daha rahat olduklarından söz etmiştir.

Turaeva (2017) benzer bir şekilde Özbekistan'da girişimci kadınların kazandıkları gelir ile hanelerine katkı sağladıkları için ailesi ve çevresinde belli bir düzeyde saygı ve ekonomik özerklik elde ettiklerini tespit etmiştir. Welter vd. (2006) araştırmasında kadınların kendi işletmelerini yönetmeleri ve önemli derecede kocalarından ekonomik açıdan bağımsız olmaları kendilerine olan güvenin artmasına sebep olduğu vurgulanmıştır.

Ataerkil uygulamaların kadınların ailedeki eş ve anne rollerini öncelikli olarak belirlemesi kadınların başarı anlayışını da şekillendirdiği ortaya çıkmaktadır. Görüşme esnasında kadınların hepsinin kendilerini başarılı sayıp saymadıkları sorusuna verdikleri olumlu cevapların içeriğine bakıldığında büyük kısmının genelde başarı ile ilişkilendirdikleri şeyler iş hayatındaki rolleri ve kazanımları değil aile içindeki rolleri ile ilgili olduğu görülmüştür:

“Evet. Çünkü bir kadın için en önemlisi ailesinin huzurlu olması, iyi bir anne olması, iyi bir eş olmasıdır. Ben bunların hepsine ulaştım.” (Görüşmeci 15).

Boşanmış kadınlardan birinin de verdiği cevaptan başarısı ile ilgili görüşlerinde evliliğin belirleyici öneme sahip olduğu görülmektedir:

“Bence evet. Tamamlanmış bir başarı olmasa da çünkü evliliğim iyi olmadı, helal emekle para kazanıp çocuklarımı sağ-salim büyütüyorum. Bu da benim için bir başarı.” (Görüşmeci 3).

Geleneksel ataerkil toplumlarda yapılan çalışmalar kadınların eğitim ve sınıfsal düzeyinden bağımsız halde herhangi bir başarıyı ailedeki geleneksel rolleri bağlamında ifade ettiklerini göstermiştir. Kurbanova (2005) araştırmasında da Özbek toplumunda bir kadın için annelik ve iyi bir eş olmanın ana hedef olarak belirlenmesi diğer alanlarda elde ettiği başarısını önemsizleştirdiği vurgulanmıştır. Geleneksel tutumların yaygın olduğu diğer Asya ülkelerinde de benzer durum ortaya çıkmıştır. Örneğin, Torri (2012) tarafından Endonezya'da yapılan çalışmada görüşme yapılan girişimci kadınlar önceliklerinin başarılı iş kadını değil başarılı eş ve anne olmak olduğunu bildirmiştir.

Görüşme esnasında girişimcilere “Eğer size şu an kazandığınız gelirle eşit maaşı olan devlet işi teklifi gelirse işinizi bırakıp kabul eder miydiniz?” sorusuna verilen cevapların çoğunluğu kabul etmeyecekleri yönündedir. Öte yandan sadece beş kadın işinden memnun olduğu için söz konusu teklifi kabul etmeyeceğini açıklamıştır. Diğer kadınlar arasında bir kısmının girişimciliği tercih etmesi ise ev içindeki geleneksel rollerine uyum sağlama niyeti ile motive edildiği görülmektedir:

“Bana böyle evde iş yapmak daha rahat geliyor, ailem, evimle yeterince ilgilenebiliyorum. Benim için ilk sırada her zaman ailem duruyor.” (Görüşmeci 17).

Diğer bir kısmı ise uzun zamandır harcadığı efor ve emeği hatırına işini bırakamayacağını ancak “...eğer eskiden öyle bir işim olsaydı belki girişimciliğe başlamazdım” açıklaması ile girişimcilik faaliyetini başlamanın bu kadınlar için bir tercihten ziyade zorunlu çare olduğunu bir daha göstermiştir. Diğer kadınlar ise emekli oldukları için artık ücretli çalışamayacakları ancak çocuklarının gelecekte girişimci değil sosyal güvenceli ve iyi maaşlı bir devlet işinde



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

çalışmasından yana olduğunu açıklayarak teşvik edilen girişimciliğin güvenceden yoksun ve dengesiz gelire sahip olduğunu bir kez daha yansıtmıştır.

Girişimcilik yerine eşit işe eşit ücret veren devlet işini tercih edeceklerini dile getiren kadınların tercihleri girişimciliğin sadece ekonomik dalgalanmalar ve kurumsal koşullardan hızlı etkilenmesini değil aynı zamanda girişimcilerin sosyal destek ve güvence kapsamına girmemesini göstermektedir:

“Kabul ederdim. Çünkü ülkemizde ticaret yapmak çok zor. Her zaman batabiliriz. Gümrük kuralları sürekli değişiyor. Daha iyi olmasını bekliyoruz, daha kötü oluyor. Vergiler artıyor. Devlet işinde çalışsam emekli olabilirdim, emeklilik maaşımı alırdım. Haftada beş gün işe git, sonra kafa rahat.” (Görüşmeci 12).

Çalışmamızda elde ettiğimiz açıklamaları destekleyici nitelikte olan UNDP (2017) araştırmasına göre girişimci kadınların yüzde 52’si eğer tercih imkânı olursa kamu sektöründe (devlet şirketleri ve kurumlarında) istihdam olmayı tercih etmektedir. Buna benzer şekilde Asya ülkelerini kapsayan çalışmasında Tambunan (2009), kadınlara daha iyi eğitim alma fırsatı, daha fazla güvenceli istihdam olanakları ve daha yüksek ücretlerin sağlandığı zaman, kadınların ekonomik alana girişimci olarak katılma oranı azaldığını vurgulamaktadır.

6. Sonuç Yerine

Sovyet rejimi sonrası Özbekistan’da devlet merkezli ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş süreci toplumun yaşamını derinden etkileyen ekonomik, politik ve toplumsal dönüşümleri beraberinde getirmiştir. Bu geçiş döneminde özel girişimcilik faaliyetlerinin yaygınlaşması ile “kalkınma” söyleminde girişimci kadınların önemi vurgulanmaya başlamış ve kadınlar arasında girişimciliği yaygınlaştırmaya yönelik politikalar uygulanmaya başlamıştır. Feminist araştırmaların da ortaya koyduğu gibi, girişimcilik de dâhil olmak üzere kadınların tüm ekonomik faaliyetleri, sadece makro iktisadi politikalardan değil, aynı zamanda buldukları toplumun ataerkil yapısı, toplumsal cinsiyet rolleri ve hane içi güç ilişkileri tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla çalışmamızda Özbekistan’daki kadınların girişimcilik deneyimlerini anlamak için girişimcilik faaliyetleri ataerkil cinsiyet uygulamaları ile etkileşimi açısından ele alınmıştır.

Neoliberal söylemler bağımsız, bireyci ve rasyonel girişimci algısını yaratmaya çalışırken araştırma bulguları gördüğümüz girişimci kadınların yaşamları boyunca toplumdaki ataerkil yapıların belirlediği çerçevede içinde toplumsal yeniden üretim rollerinin yanı sıra hane üyelerinin de geçimini sağlamaya çabaladıklarını göstermektedir. Özbekistan’da kapitalizme geçiş süreci ve uygulanan neoliberal politikalar sonucunda kadınlara ücretli istihdamın yanı sıra esnek kendi hesabına çalışma ve girişimcilik gibi farklı istihdam biçimlerini sunmuş gibi görünmesine rağmen aslında söz konusu geçiş sürecinin kendisi kadınların güvenceli çalışma imkanını gittikçe ortadan kaldırmakta ve girişimciliği tek çözüm olarak sunmaktadır. Hal böyle olunca, kadınların “serbest piyasa”daki konumu genel ücretli istihdamdaki eşitsiz konumlarının uzantısı olarak kalmaktadır.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Kadınların eğitim düzeyi ve çalışma deneyimi Sovyetler döneminden miras kalan göstergeleri sergilemesine rağmen toplumsal cinsiyet normları etkisi ile eğitim ve çalışma alanlarının toplumda “kadın işi” olarak kabul edilmiş alanlarda yoğunlaştığını ve bu mesleklerde genelde ücretlerin düşük olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda kadınların büyük kısmı kocasının hastalığı, boşanma, hane gelirindeki yetersizlikler, işten çıkarılma, kredi borcunun ödemesi gibi sebeplerle maddi ihtiyaçtan dolayı girişimcilğe başlamıştır. Hane gelirinin yetersiz düzeyini dengelemek için ataerkinin baskısı ile ev eksenli girişimcilik yapan kadınlar örneği girişimciliğin ataerkil normlara meydan okumak yerine söz konusu normlarla uyumlu şekillerde biçimlenebildiğini göstermiştir.

Mikro ölçekli işletmelerin yaygınlığı, çetin rekabet koşulları, düşük ücretli sektörlerin yoğunlaşması ve güvenceli çalışma olanağının sınırlılığı ya da olmaması, sadece Özbekistan özelinde değil neoliberal girişimciliğin özelliği olarak ortaya çıkmaktadır. Çalışmamızın birinci başlığında “girişimci” ve “kendi hesabına çalışma” kavramları üzerinde yapmış olduğumuz tartışmanın ışığında görüşme yaptığımız kadınların çok az bir kısmı girişimci olduğu, büyük çoğunluğunun ise maddi ihtiyaçlardan dolayı kendi hesabına çalışmakta olduğu görülmektedir. Bulgularımız sermayeden yoksun ve zaten maddi ihtiyaçtan dolayı kendi hesabına çalışmaya başlayan kadınların kazandıkları gelirin ailelerinin geçimi için büyük öneme sahip olduğunu, ancak yaptıkları işler bağlamında çoğu örneklerde düzensiz ve değişken olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla kadınların geliri geçim düzeyini karşılarsa da hanelerin refaha ulaşması veya birikim yapmasından uzak olduğu görülmektedir. Bu durum özellikle hanelerini tek başlarına geçindiren kadınlar örneğinde çarpıcı olmaktadır.

Araştırmamızın bulguları girişimcilik ve kendi hesabına çalışmanın kadınların çoğunluğu için daha az çalışma değil, daha fazla çalışma anlamına geldiğini göstermektedir. Belli çalışma saatleri aralığı yoktur. Dolayısıyla çalışma saatlerinin esnekliği nedeniyle kadınların haftada ortalama 50 saat çalışması ile sonuçlanmaktadır. Kadınlar, girişimcilik yapıp gelir kazanmakla aynı zamanda hane içindeki yeniden üretici rollerini gerçekleştirmekte zorlanırken, aşırı yorgunlukla karşı karşıya kalmaktadırlar. Kadınların girişimci olup gelir kazanmaları onların hane içi işler ve bakım emeği yükünü azaltmadığı görülmektedir. Ancak kadınlar hane içindeki eşitsiz iş bölümünü bir sorun olarak görmemektedir, ataerkil normları içselleştirerek ev düzeni ve evdeki bakım emeği sorumluluğunun sadece kadınların üzerinde olduğunu ve dışarıdaki gelir getiren faaliyetlerinin ev içi iş bölümü ve güç ilişkilerini etkilememesi gerektiğini savunmaktadır. Bununla birlikte evli olan girişimcilerin bir kısmı, hane içinde erkeğin üstün olması ve son kararı her zaman erkeğin vermesi gerektiği görüşünü paylaşmaktadır. Bu durum, kadınların haneleri için önemli düzeyde gelir kazanmalarının tek başına otomatik olarak aile içindeki ataerkil ilişkilerin daha eşit olması gerektiği düşüncesine dönüşmediğini göstermektedir.

Araştırmamızın bulguları kadınlar arasında gerek başarıları gerekse de para kazanmalarını ailedeki rollerine ilişkilendirmenin yaygın olduğunu göstermiştir. Görüştüğümüz kadınların küçük bir kısmı gelir kazanmanın ekonomik bağımsızlık ve özgüven vermesi, eşitsizliklere karşı durabilmek için daha güçlü yapması açısından önemli olduğunu düşünmektedir. Kadınlar çoğu örneklerde hanedeki ana gelir kaynağı olmasına rağmen para kazanmayı eş ve annelik rollerine bir ek olarak görmektedir, kadınların aile ve çocuklarının daha iyi yaşaması için para kazanması



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

gerektiğini düşünmektedir. Ataerkil söylemlerde kadınların annelik ve eş rolünün önceliğine yapılan vurgu, kadınların yaptığı işin hane geçimi ve ekonomideki önemli rolünü saklamaktadır, “esas rolü olan anneliğe” bir ek olarak, kocasının gelirin bir katkı olarak göstermektedir, bu şekilde Atasü-Topçuoğlu (2010) vurguladığı gibi “saklayarak değersizleştirilmektedir”.

Çalışmamızda yaptığımız diğer bir önemli tespit, görüşme yaptığımız kadınların neredeyse yarısının, imkânı olduğunda kendileri veya çocukları için girişimcilik yerine, güvenceli ücretli istihdamı tercih edeceğidir; emeklilik, ücretli doğum, hastalık ve yıllık izinleri gibi istihdam güvenceleri bulunmayan girişimcilik ve kendi hesabına çalışmanın ise bir tercih olmaktan ziyade zorunluluk olduğudur. Girişimci kadınların paylaşımları girişimciliği teşvik eden neoliberal politikalar yerine güvenceli istihdam olanaklarının sağlanması üzerine politikalar üretilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Bu tür politikalar toplumsal cinsiyet perspektifi ile kadınların hane içindeki görünmeyen emeğini dikkate alarak üretilmesi ve öncelikli olarak kadınların toplumdaki konumunu toplumsal cinsiyet eşitliliği temelinde geliştirilmesi ve zenginleştirilmesi gerekmektedir.

Kaynakça

- Acar-Savran, G. (2004). *Beden Emek Tarih: Diyalektik Bir Feminizm İçin*. İstanbul: Kanat.
- Aculai, E., Welter, F., Smallbone, D., Isakova, N. & Schakirova, N. (2004). Female Entrepreneurship in Ukraine, Moldova and Uzbekistan: Characteristics, Barriers and Enabling Factors and Policy Issues. United Nations Economic Commission for Europe (UNECE) (Ed.), *Access to Financing and ICT for Women Entrepreneurs in the UNECE Region* (39-52). Geneva: United Nations.
- Ahl, H. J. (2002). *The Making of the Female Entrepreneur: A Discourse Analysis of Research Texts on Women's Entrepreneurship*. Jönköping: Jönköping International Business School.
- Altan-Olcay, Ö. (2014). Entrepreneurial Subjectivities and Gendered Complexities: Neoliberal Citizenship in Turkey. *Feminist Economics*. doi:10.1080/13545701.2014.950978
- Asian Development Bank (ADB). (2014). *Uzbekistan Country Gender Assessment*.
- Asian Development Bank (ADB). (2018). *Uzbekistan Country Gender Assessment: Update*.
- Atasü-Topçuoğlu, R. (2010). Kapitalizm ve Ataerkillik Enformel Alanda Nasıl Eklemlenir? Bilinçli Saklama ve Saklayarak Değersizleştirme Mekanizmalarının Ev Eksenli Çalışmada İşleyişi. M. Yaman-Öztürk & S. Dedeoğlu (Der.), *Kapitalizm, Ataerkillik ve Kadın Emeği* (79-131). İstanbul: SAV.
- Azimova, N. & Karimova, S. (2017). Modern Uzbek Family and Marital Relations: A Case Study on Mindon Village, Ferghana Province. *CIRAS Discussion Paper No. 69*, 45-55.
- Bari, L., Turner, T. & O'Sullivan, M. (2021). Gender Differences in Solo Self-Employment: Gendered Flexibility and the Effects of Parenthood. *Gender, Work & Organization*, 28(6), 2180-2198.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.
Doi: 10.25295/fsecon.1267914

- Beath, A., Fotini, C. & Enikolopov, R. (2012). *Empowering Women: Evidence from a Field Experiment in Afghanistan* (Policy Research Working Paper 6269).
- Boeri, N. (2018). Challenging the Gendered Entrepreneurial Subject: Gender, Development, and the Informal Economy in India. *Gender & Society*, 32(2), 157-179.
- Boutillier, S. & Uzunidis, D. (2013). The Entrepreneur: Etymological Bases. E. G. Carayannis (Ed.), *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and Entrepreneurship* (580-583). New York: Springer.
- Casson, M. C. (2005). Entrepreneurship and the Theory of the Firm. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 58(2), 327-348.
- Congregado, E., Golpe, A. & Carmona, M. (2010). Is it a Good Policy to Promote Self-Employment for Job Creation? Evidence from Spain. *Journal of Policy Modeling*, 32(6), 828-842.
- De la Rocha, M. G. (2009). The Construction of the Myth of Survival. A. Cornwall, E. Harrison & A. Whitehead (Ed.), *Gender Myths and Feminist Fables: The Struggle for Interpretive Power in Gender and Development* (45-66). Oxford: Blackwell.
- Doi, M. (2002). *Gesture, Gender, Nation: Dance and Social Change in Uzbekistan*. Westport, CT: Greenwood.
- Drucker, P. F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*. New York: Harper and Row Publishers.
- Earle, J. S. & Zakova, Z. (1998). Self-Employment in Transitional Economies: Entrepreneurship or Disguised Unemployment? *Labour Economics*, 7(5), 575-601.
- Ecevit, Y. (2007). *Türkiye’de Kadın Girişimciliğine Eleştirel Bir Yaklaşım*. Ankara: ILO.
- Ecevit, Y. & Yüksel-Kaptanoğlu, D. (2015). *Kadın Girişimciler Araştırması*. https://assetsgarantibbva.com/assets/pdf/tr/diger/us201_garanti_kadin_girisimciler_rapor_20150625.pdf (Erişim tarihi: 20 Mayıs 2022).
- Ergüneş, N. (2010). Kadınlara Yönelik Kredi Biçimleri ve Kadın Emeginin Enformelleşmesi. M. Yaman-Öztürk & S. Dedeoğlu (Der.), *Kapitalizm, Ataerkillik ve Kadın Emeği* (185-215). İstanbul: SAV.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). (2016). *Life in Transition Survey III*. London: EBRD.
- Food and Agriculture Organization (FAO). (2019). *Gender, Agriculture and Rural Development in Uzbekistan*. Country Gender Assessment Series.
- Gaipova, Y. (2022). *Özbekistan’da Sovyet Sonrası Kalkınma Sürecinde Girişimci Kadınlar*. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi S.B.E, İstanbul.
- Giersch, H. (1982). *The Role of Entrepreneurship in the 1980s*. Working Paper No. 88, Kiel Institute for the World Economy.
- Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDi). (2018). *The Global Entrepreneurship Index 2018*. Washington, D.C.: GEDI.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

-
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2019a). *GEM Women's Entrepreneurship Report 2018/2019*. London: London Business School.
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2019b). *Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report*. London: London Business School.
- Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü. (2019). *2018 Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması, Temel Bulgular*. Hacettepe Üniversitesi Nüfus Etütleri Enstitüsü, T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı ve TÜBİTAK, Ankara, Türkiye.
- Henrekson, M. (2007). Entrepreneurship and Institutions. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, 28(4), 717-747.
- Holborow, M. (2015). *Language and Neoliberalism*. London: Routledge.
- Imamova, N. (2018, 23 Ekim). Toshkentdan Maxsus: O'zbekiston Tadbirkor Ayollari Lideri Bilan Muloqot [Taşkent'ten Özbekistan Girişimci Kadınları Lideri ile Röportaj]. *Amerika Ovozi*. <https://www.amerikaovozi.com/a/4622932.html> (Erişim tarihi: 30 Mart 2020).
- International Labour Organization (ILO). (2020). *Women and the World of Work in Uzbekistan. Towards Gender Equality and Decent Work for All*. Geneva: ILO.
- International Labour Organization (ILO). (2022). *World Employment and Social Outlook: Trends 2022*. Geneva: ILO.
- Isakova, N., Krasovska, O, Kavunenko, L. & Lugovy, A. (2006). Entrepreneurship in Ukraine: A Male Female Comparison. F. Welter, D. Smallbone & N. Isakova (Ed.), *Enterprising Women in Transition Economies* (17-44). Aldershot: Ashgate.
- Jamali, D. (2009). Constraints and Opportunities Facing Women Entrepreneurs in Developing Countries: A Relational Perspective. *Gender in Management*, 24(4), 232-251.
- Kandiyoti, D. (1998). Rural Livelihoods and Social Networks in Uzbekistan: Perspectives from Andijan. *Central Asian Survey*, 17(4), 561-578.
- Kandiyoti, D. (2007). Post-Soviet Institutional Design and the Paradoxes of the Uzbek Path. *Central Asian Survey*, 26(1), 31-48.
- Kun.Uz. (2019, 9 Mayıs). <https://kun.uz/ru/news/2019/05/09/kto-yavlyayetsya-predstavitelem-srednego-klassa-v-uzbekistane> (Erişim tarihi: 22 Mayıs, 2020).
- Kurbanova, M. (2005). *The Role of Traditional Gender Ideologies in the Empowerment of Women in Post Soviet Uzbekistan*. Yüksek Lisans Tezi, Ohio, Ohio Üniversitesi.
- Lee, J. (2005). Women Entrepreneurs in Singapore. S. Fielden & M. J. Davidson (Ed.), *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship* (178-192). Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Lee-Gosselin, H. & Grise, J. (1990). Are Women Owner-Managers Challenging Our Definitions of Entrepreneurship?: An In-Depth Survey. *Journal of Business Ethics*, 9, 423-433.
- Maksudova, Ch. M. (2000). *Marketing Research of Women's Role in Small Business*. Yüksek Lisans Tezi, Taşkent Devlet İktisat Üniversitesi.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.
Doi: 10.25295/fsecon.1267914

- Margolis, D. N. (2014). *By Choice and by Necessity: Entrepreneurship and Self-Employment in the Developing World*. Institute of Labor Economics (IZA) Discussion Papers No. 8273, Bonn: IZA.
- Mastercard Index of Women Entrepreneurs (MIWE). (2019). <https://www.mastercard.com/news/media/yxfpewni/mastercard-index-of-women-entrepreneurs-2019.pdf> (Erişim tarihi: 17 Mayıs 2022).
- Mayoux, L. (1995). *From Vicious to Virtuous Circles?: Gender and Micro-Enterprise Development*. United Nations Research Institute for Social Development, Occasional Paper 3.
- McGowan, P., Redeker, C., Cooper, S. & Greenan, K. (2012). Female Entrepreneurship and the Management of Business and Domestic Roles: Motivations, Expectations and Realities. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24, 53-72.
- Mirchandani, K. (2005). Women Entrepreneurs: Exploring New Avenues. S. Fielden & M. Davidson (Ed.), *International Handbook of Women and Small Business Entrepreneurship* (253-263). Cheltenham: Edward Elgar.
- Mises, von L. (1949). *Human Action: A Treatise on Economics*. New Haven: Yale University Press.
- Morrison, A. M., White, R. P. & Van Velsor, E. (1987). *Breaking The Glass Ceiling: Can Women Reach the Top of America's Largest Corporations?*. Boston: Addison-Wesley Pub. Co.
- Ojediran, F. & Anderson, A. (2020). Women's Entrepreneurship in the Global South: Empowering and Emancipating?. *Administrative Sciences*, 10(4), 1-22.
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2022). *Gender Equality: Gender Equality in Entrepreneurship*. OECD Social and Welfare Statistics (database). <https://doi.org/10.1787/data-00723-en> (Erişim tarihi: 15 Mayıs 2022).
- Özar, Ş., Özerten, G. & İrfanoğlu, Z. B. (2008). Micro and Small Enterprise Growth in Turkey: Under the Shadow of Financial Crisis. *Developing Economies*, 46(4), 331-362.
- Özbekistan Ekonomi Bakanlığı. (2018). *Informatsiya o Sostoyanii i Razvitiia Malogo Biznesa i Chastnogo Predprinimatel'stva v Uzbekistane* [Özbekistan'da Küçük İşletmelerin ve Özel Girişimciliğin Durumu ve Gelişimi Hakkında Bilgi]. <https://mineconomy.uz/ru/info/2089> (Erişim tarihi: 8 Nisan 2021).
- Parker, S. (2004). *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Piza Lopez, E. & March, C. (1990). *Gender Considerations in Economic Enterprises*. Oxford: Oxfam.
- Plehwe, D. (2020). Schumpeter Revival? How Neoliberals Revised the Image of the Entrepreneur. D. Plehwe, Q. Slobodian & Ph. Mirowski (Ed.), *Nine Lives of Neoliberalism* (120-142). London; New York: Verso.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.
Doi: 10.25295/fsecon.1267914

- Rose, N. (1999). *Powers of Freedom. Reframing Political Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: George Allen & Unwin.
- Sputniknews. (2018, 8 Şubat). <https://sputniknews-uz.com/20180208/7454021.html?fbclid=IwAR2lOt3CLeHc2KV23Osw-j-L6tg7sDpqH7jCfQinXcxzBbH54Zd4GmTF9Hc> (Erişim tarihi: 12 Mart, 2020).
- Still, L. (1997). *Glass Ceilings, Glass Walls and Sticky Floors: Barriers to Career Progress for Women in The Finance Industry*. Churchlands, Australia: Edith Cowan University.
- Strier, R. (2010). Women, Poverty, and the Microenterprise: Context and Discourse. *Gender, Work, and Organization*, 17(2), 195-218.
- Tadjibaeva, D. (2019). *Small and Medium-Sized Enterprise Finance in Uzbekistan: Challenges and Opportunities*. ADBI Working Paper 997. Tokyo: Asian Development Bank Institute.
- Tambunan, T. (2009). Women Entrepreneurship in Asian Developing Countries: Their Development and Main Constraints. *Journal of Development and Agricultural Economics*, 1(2), 27-40.
- T.C. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı. (2019). *Türkiye Aile Yapısı Araştırması, 2016*. <https://www.aile.gov.tr/media/35811/taya-2016.pdf> (Erişim tarihi: 2 Aralık 2021).
- Tokhtakhodjaeva, M. (2001). *Utomlennyye Proshlym. Reislamizatsiya Obshchestva i Polozheniye Zhenshchin v Uzbekistane* [Geçmiş Yüzünden Yorgunlar. Özbekistan'da Toplumun Yeniden İslamlaşması ve Kadının Durumu]. Taşkent.
- Torri, M. C. (2012). The Jamu System: Linking Small-Scale Enterprises, Traditional Knowledge and Social Empowerment? *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 15(4), 488-501.
- Trushin, E. (2019). *Uzbekistan Toward a New Economy: Country Economic Update*. Washington, D.C.: World Bank Group.
- Turaeva, R. (2017). Gender and Changing Women's Roles in Uzbekistan: From Soviet Workers to Post-Soviet Entrepreneurs. M. Laruelle (Ed.), *Constructing the Uzbek State: Narratives of Post-Soviet Years* (303-318). Lanham, Maryland: Lexington Books.
- United Nations Development Programme (UNDP). (2017). *Women Entrepreneurs In Uzbekistan: Challenges And Opportunities*. Tashkent: UNDP.
- United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). (2019). *Report of the Implementation of the Beijing Declaration and Platform for Action Uzbekistan*.
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). (2014). *Empowering Women: Fostering Entrepreneurship*.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

-
- Welter, F. & Smallbone, D. (2008). Women's Entrepreneurship from an Institutional Perspective: the Case of Uzbekistan. *Entrepreneurship Management Journal*, (4), 505-520.
- Welter, F., Smallbone, D., Mirzakhlikova, D., Schakirova, N. & Maksudova, C. (2006). Women Entrepreneurs Between Tradition and Modernity – the Case of Uzbekistan. F. Welter, D. Smallbone & N. Isakova (Ed.), *Enterprising Women in Transition Economies* (45-66). Aldershot: Ashgate.
- Wilson, K. (2008). Reclaiming 'Agency', Reasserting Resistance. *IDS Bulletin*, 39, 83-91.
- World Bank. (1994). *Enhancing Women's Participation in Economic Development*. Washington, DC: World Bank
- World Bank. (2002). *Empowerment and Poverty Reduction: A Sourcebook*. Washington, DC: World Bank
- World Bank. (2006). *Gender Equality as Smart Economics: A World Bank Group Gender Action Plan (Fiscal years 2007-10)*. Washington, DC: World Bank
- World Bank. (2011). *The World Development Report 2012: Gender Equality and Development*. Washington, DC: World Bank
- Yaman-Öztürk, M. & Dedeoğlu, S. (2010). Kapitalizm ve Ataerki İlişkisi Çerçevesinde Kadın Emeği. M. Yaman-Öztürk & S. Dedeoğlu (Der.), *Kapitalizm, Ataerkillik ve Kadın Emeği: Türkiye Örneği* (11-25). İstanbul: SAV.
- Zerwas, C. (2019). *Work-Life Balance and Women's Entrepreneurship: An Exploration of Influencing Factors*. Cham: Springer Nature Switzerland.

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;

Giriş: 1. yazar

Literatür: 2. yazar

Metodoloji: 1. yazar

Sonuç: 2. yazar

1. yazarın katkı oranı: %50 ve 2. yazarın katkı oranı: %50

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction: 1. author

Literature: 2. author

Methodology: 1. author

Conclusion: 2. author

1st author's contribution rate: 50%, 2nd author's contribution rate: 50%.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.
Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Study of Women's Entrepreneurship from Gender Perspective: A Field Research in Uzbekistan

Berna Güler, Yulduzkhan Gaipova

Extended Abstract

The rise of neoliberalism in development policies increasingly placed the social and economic burden on individuals. Entrepreneurship emerged as the most promoted economic activity in late-capitalist countries, including the former Soviet Union. It is emphasized that promoting entrepreneurship, especially among women, will create new jobs and lift millions of people out of poverty, increase incomes, and have significant spillover effects with greater economic, social and household-level consequences. In addition, entrepreneurship is promoted for women as an activity with the opportunities that paid employment cannot provide working at home and therefore carrying out household work and income-generating activities together, flexibility of determining their own work schedule, avoiding discrimination in the workplace, self-confidence and independence of doing their own business. Entrepreneurship is seen to become the main strategy of policies for gender equality.

The transition process from the state-centered economy to the market economy in Uzbekistan after the Soviet regime brought economic, political and social transformations that deeply affected the life of the society. In this transition period, with the spread of private entrepreneurship activities, "development" discourse and policies emphasized the importance of women entrepreneurs and started implementing entrepreneurship programs among women. As feminist studies reveal, all economic activities of women, including entrepreneurship, are determined not only by macroeconomic policies but also by the patriarchal structure of the society in which they live, as well as the gender roles and power relations within the household. Therefore, in our study, in order to understand the entrepreneurial experiences of women in Uzbekistan, entrepreneurship is studied in terms of its interaction with patriarchal gender norms.

We started our study by distinguishing the terms between "entrepreneurship" and "self-employment," which are frequently and inaccurately used interchangeably. It has been determined that the concept of entrepreneurship has experienced conceptual transformations in neoliberal economies. In the neoliberal discourse, "entrepreneurship" has been transformed from a planned process that requires a dynamic, innovative and organizational structure to any activity carried out in response to the changes in the market and the perception that every individual should be an entrepreneur became widespread. Flexible and insecure self-employment of people started being presented as "entrepreneurship."

Despite the incentives being made, the literature shows that the entrepreneurship rate among women is lower than that of men. According to the 2018/2019 report of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) covering 49 countries, among the economically active population aged 18-64, male entrepreneurs are 20 percent, while the rate of women is relatively low at 10,2 percent. The higher country's income per capita is, the lower its entrepreneurship and self-employment rates are. For example, according to the Global



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Entrepreneurship Index (GEI), in countries such as the United States, Switzerland, Canada, the United Kingdom, and Sweden, which are among the first 10 countries with the “most favorable conditions” for entrepreneurship, entrepreneurship rates among women varies between 5 and 15 percent, while the rate of women entrepreneurs reaches 40 percent in countries such as Angola, Ecuador and Uganda, which are at the end of the “most favorable conditions” ranking. In Middle Eastern countries where patriarchal norms are dominant, the rate of entrepreneurship among women does not exceed 10 percent.

It is emphasized that the low rates of entrepreneurship and self-employment in early capitalist countries are due to the fact that they have more secure paid employment opportunities than late-capitalist ones. In addition, the relatively low rate of entrepreneurs in countries with the most suitable conditions for entrepreneurship shows that structural reasons, such as unemployment, low incomes and limited livelihoods, are more important push factors to entrepreneurship than the level of market development.

The studies related to gender and entrepreneurship show that entrepreneurship incentives generally increase women’s workloads and cause more pressure because they do not take into account the gender norms that women are exposed to; they do not have a significant impact on women’s income; did not lead to increased control of women over resources within the household; and does not change the unequal division of labor and violence in the household. Support provided through entrepreneurship programs focused on individual development rather than social transformation and therefore failed to trigger transformations that would eliminate inequalities in society. Neoliberal entrepreneurship instead became “a tool for the management of poverty,” which has become widespread with the dominance of “development as a business.”

The field research in this study was carried out in August and September of 2019 among 25 women entrepreneurs operating in Tashkent, the capital of Uzbekistan. In our study, qualitative research techniques, such as in-depth interviews and documents, were used. The women were selected using a purposive sampling technique and face-to-face in-depth interviews using semi-structured questions were carried out. All interviews were audio recorded with the consent of the participants. The duration of the interviews varied between 45 and 80 minutes. Since the research was conducted in Uzbekistan, in-depth interviews were conducted in Uzbek and Russian, the native languages of local entrepreneurs, then transcribed and carefully translated into Turkish.

Research findings show that the entrepreneur women we interviewed struggled to earn a living for their household members as well as their social reproduction roles within the framework determined by the patriarchal structures in the society. Although the transition to capitalism in Uzbekistan seems to offer women flexible self-employment and entrepreneurship in addition to paid employment, due to the implemented neoliberal policies, the transition process itself gradually eliminates the opportunity for women to secure employment and offers entrepreneurship as the only solution. As such, women’s position in the “free market” remains an extension of their unequal position in general wage employment.



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

Research results show that under the effect of gender norms, women's education and work areas are concentrated in areas that are considered "women's work" in society, and wages are generally low in these professions. In this context, most of the women started entrepreneurship due to financial needs caused by reasons such as their husband's illness, divorce, inadequacies in household income, dismissal, and payment of loan debt. The example of women who make home-based entrepreneurship with the pressure of patriarchy in order to balance the insufficient level of household income shows that entrepreneurship can be shaped in ways that are compatible with patriarchal norms instead of challenging them.

The prevalence of micro-scale enterprises, harsh competition conditions, the concentration of low-wage sectors, and the limited or lack of secure employment opportunities are not only specific to Uzbekistan but also appear as features of neoliberal entrepreneurship. In light of the discussion of the concepts of "entrepreneur" and "self-employment" in the first part of our study, it is seen that very few of the women we interviewed were entrepreneurs in a real sense, and the majority of them were self-employers due to financial needs. Our findings show that the income of women who were deprived of capital and who started self-employment due to financial needs is of great importance for the livelihood of their families, but in most cases, it is irregular and variable in the context of their work. Therefore, although the income of women meets the subsistence level, the households are far from reaching welfare or saving. This situation is particularly striking in the case of women who maintain their households alone.

The findings of our research show that entrepreneurship and self-employment mean more work for the majority of women. There are no specific working hours. Therefore, due to the flexibility of working hours, it results in women working an average of 50 hours a week. While women have difficulty in combining their reproductive roles in the household with earning an income, they are faced with extreme fatigue. The study revealed that the fact that women become entrepreneurs and earn an income does not reduce their burden of domestic and care work. However, women do not see the unequal division of labor in the household as a problem, internalizing patriarchal norms; they argue that the responsibility for housekeeping and care work is solely on women and that their income-generating activities should not affect the domestic division of labor and power relations. Moreover, some of married entrepreneurs share the view that the man should be superior in the household and the man should always make the final decision. This phenomenon shows that women earning a significant income for their households does not automatically translate into the idea that gender relations within the family should be more equal between genders.

Our research findings show that it is common among women to associate both success and earning money with their family roles. A small part of the women we interviewed think that earning an income is vital in terms of giving them economic independence and self-confidence and making them stronger in order to stand up to inequalities. Although women are the main source of income in the household, in most cases, they see making money as an addition to their wife and mother roles, and they think that women should earn money to have a better life for their families and children. The emphasis on the priority of women's role as mother and wife in patriarchal discourses hides and devalues the critical role of women's work in both



Güler, B. & Gaipova, Y. (2023). Kadın Girişimciliğinin Toplumsal Cinsiyet Açısından İncelenmesi: Özbekistan Üzerine Bir Alan Çalışması. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1611-1646.

Doi: 10.25295/fsecon.1267914

the household and country's economy, showing it as a contribution to the income of her husband in addition to *"motherhood, which is the main role."*

Another crucial finding, we made in our study is that almost half of the women we interviewed would prefer secure paid employment instead of entrepreneurship for themselves or their children when possible; entrepreneurship and self-employment, which do not have employment guarantees, such as retirement, paid maternity leave, sickness and annual leaves, is a necessity rather than a choice. The experiences of the women we interviewed indicate that instead of neoliberal policies that encourage entrepreneurship, policies should be developed to provide secure employment opportunities. Such policies must be produced with a gender perspective by taking into account the invisible labor of women in the household and primarily re-structure women's position in society on the basis of gender equality.



Research Article/Araştırma Makalesi

Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller

The Rise of Anti-Westernism in the Ottoman Society: Economical, Political and Social Foundations

Bahadır NUROL¹

Öz

Osmanlı İmparatorluğu'nun son iki yüz yılını bir Batılılaşma tarihi olarak okumak mümkündür. Bu dönem, Batıyı örnek alma, kimi bakımlardan da özümseme çabaları içerir. Oysa Osmanlı tarihinde bir de Batı karşıtlığının ön planda olduğu dönemler vardır. Bu makalenin amacı, işte bu düşmanlık dönemlerini ve bunların ardında yatan sosyoekonomik ve siyasi gelişmeleri teşhis etmektir. Osmanlı devrinde Batı karşıtlığı kimi zaman yenilen ve köşesine çekilen, uzun zaman sinik tepkilerden ibaret kalan, ancak kimi zaman da son derece güçlenen dalgaları andırmaktadır. Dalgaların yükselişi, dönemin sosyal, siyasi ve ekonomik atmosferiyle alakalıdır. Bu makale Osmanlı tarihinde söz konusu dalgaların tepe noktaya çıktığı üç dönemden söz etmektedir. Birinci dalga Batılılaşmanın ilk ve ürkek adımlarına sahne olan Lale Devrini izleyen reaksiyonlara işaret eder. İkincisi, Osmanlı tarihinin en kapsamlı Batılılaşma hamlesi olan Tanzimat'ın ardından gelen tepkilerde billurlaşır. Artık kapitalizm Osmanlı topraklarına girmiştir ve dönemin Batı karşıtlığını iktisadi politikalarından duyulan düş kırıklığıyla ilişkilendirmek mümkündür. Üçüncü büyük dalga ise, Osmanlı tarihinin son büyük kozmopolit atılımı olan 1908 devrimini izleyen ve imparatorluğun yıkılışına dek yükselen milliyetçi karşı akıma tekabül eder. Bu dalga Trablusgarp ve Balkan Savaşları'yla yükselir, I. Dünya Savaşıyla en üst aşamasına ulaşır. Balkanların kaybıyla açığa çıkan düş kırıklığı ve öfke, yükselen Türkçülük akımıyla birleşir. Bu karşıtlığa ekonomik alanda korumacı politikalar eşlik eder. Bu araştırma, üç farklı alana; iktisat, tarih ve sosyolojiye dair veriyi bir araya getiren disiplinlerarası bir çalışmadır.

Jel Kodları: A13, D74, F02

Anahtar Kelimeler: Batı Düşmanlığı, Tanzimat, Osmanlı Ekonomisi, 1908 Devrimi, İttihat ve Terakki, Kozmopolitanizm

¹ Öğr. Gör. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Fen-Edebiyat Fakültesi, Sosyoloji Bölümü, bahadirnuro@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5248-2297



Nurol, B. (2023). Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1647-1673. Doi: 10.25295/fsecon.125742

Abstract

It is possible to read the last two hundred years of the Ottoman Empire as a history of Westernization. This period of time includes efforts to imitate, and in some respects, embrace the West. There are periods, however, in Ottoman history when anti-Westernism is at the forefront. The aim of this paper is to identify these periods of hostility and the socio-economic and political developments that underlie them. Anti-Westernism in the Ottoman era resembles waves that were sometimes defeated and withdrawn, remained cynical for a long time, but sometimes became extremely powerful. The rise of the waves was related to the social, political, and economic context in which the society is embedded. This paper claims that there are three periods in Ottoman history when the waves reach their peak. The first wave refers to the reactions following the Tulip Era, which witnessed the first and timid steps of Westernization. The second crystallized in the reactions that followed the Tanzimat, the most comprehensive Westernization move in Ottoman history. Once capitalism had entered the Ottoman lands, it also became possible to associate the anti-Westernism of the period with the disillusionment with economic policies. The third great wave corresponds to the nationalist counter-current that followed the 1908 revolution, the last major cosmopolitan breakthrough in Ottoman history, and rose until the collapse of the empire. This wave rose with the Tripoli and Balkan Wars and reached its peak with the First World War. Disappointment and anger emerged with the loss of the Balkans and the rising trend of Turkism. This opposition is accompanied by protectionist policies in the economic field. The study brings together data from three different fields; economics, history and sociology.

Jel Codes: A13, D74, F02

Keywords: *Anti-Westernism, Tanzimat, Ottoman Economy, 1908 Revolution, Union and Progress, Cosmopolitanism.*

1. Giriş

Osmanlı İmparatorluğu'nun iki yüz yılı aşan Batılılaşma serüveni sayısız araştırmaya konu olmuştur. Ancak bu serüvene eşlik eden Batı karşıtı reaksiyonların tarihi o denli ilgi çekmemiştir. İşte bu makalenin konusu, Osmanlı'da Batı karşıtlığıdır. Makalenin amacı, söz konusu husumetin seyrini sosyal, siyasi ve iktisadi boyutlarıyla açıklayabilmektir. Türkiye'de sosyal bilimler yazını, bu husumetin kökenlerine dair farklı yaklaşımlar barındırmaktadır. Osmanlı toplumunda Batı karşıtlığını gerekçelendiren açıklamaların ilki, en geleneksel olanıdır. Bu açıklama sırtını "kültürel özcülük" fikrine dayar. Buna göre Osmanlı'nın Müslüman ve Türk halkı kendine özgü bir dünya tasavvuruna sahiptir. Oysa Batılılaşma adı altındaki taklitçilik, en azından üç yüzyıldan beri bu özü, halkın milli benliğini paramparça etmeye çalışmaktadır (Topçu, 2008: 122). Fransız Devrimi'nden sonra bu özün yeşerdiği milli ahlakın yerini almak isteyen laik ahlak, insanı sonsuzluk hisleriyle sarmalayan çekicilikten yoksundur (Safa, 1943: 47). Kent uygarlığı ve bu uygarlığın ürünü olan aydınlar, bürokratlar ve burjuvazi işte bu milli kimliğin karşısına kozmopolit bir insan tasavvuruyla dikilmektedir (Bora, 2006: 91).

İkinci bir açıklama, konuyu merkez-çevre karşıtlığı ekseninde ele alır. Buna göre on dokuzuncu yüzyılda reformcuların Osmanlı İmparatorluğu'nu ulus devlet modelinde örgütlenme çabaları, merkezin çevreyle ilişkilerini harekete geçirmiştir (Mardin, 2007: 49). Merkezin asli unsuru olan bürokrasi, bu amaçla ekonomiyi ve toplumu denetim altına almaya girişmiştir. Tarım ürünlerinin ticaretini kontrolüne almış, toprak mülkiyetine sınırlamalar getirmiş, savurganlığı engellemeye yönelik yasalar çıkarmıştır. Merkezin siyasi ve ekonomik denetim çabası, kültürel üstünlük iddiasıyla desteklemiştir (Mardin, 2007: 43-44). Böylece merkezin Batılı kültürü, çevrenin yerel kültürü karşısında baskın kılınmıştır. Ancak eşraf, köylü, zanaatkâr gibi çevre unsurları devletin bu tekdüzeleştirici yaklaşımına direnmiştir. Merkez ise kendisini oluşturan zümrelerin dışındakileri bir fitne kaynağı olarak görmüştür (Heper, 1998: 43). Böylece Türk Batılılaşmasında merkez-çevre ilişkisi "bir karşı karşıya gelme, bir çatışma" ilişkisi şeklini almıştır (Keyman, 2009: 51). Bu açıklamanın sofistike bir versiyonu, Batılılaşmanın başladığı ilk kurum olan ordudaki değişimlerin, çıkarları birbirine bağlı bir dizi kesimi harekete geçirdiğinden dem vurmaktadır. "Eğer yeniçeri ocağında çağa uyan bir değişiklik yapılmak istenirse, yeniçeri ocağına mal satan esnaf ve ona yaslanmış tekkeler bundan zarar görürdü. Yenilikler, orduya ve diğer eğitim alanlarına da girince, şeriatı öğreten ve uygulayan zümre olarak ulemanın statik ve dini bilgi alanı bu yeniliklerle çelişirdi" (Küçükömer, 1994: 54). İşte Batı yanlılarının karşısına dikilen bu ulema-esnaf-yeniçeri koalisyonu zamanla giderek büyüyecek olan "gâvur ya da yabancı düşmanlığının" temelini atmıştır.

Üçüncü ve son bir açıklama, Osmanlı Batılılaşmasını ülkeyi emperyalist çıkarlara alet etmekle eleştirir. Buna göre, Tanzimat ile başlayan hareketi Batılılaşma olarak adlandırmak dahi doğru değildir. Bu bir sömürgeleşme sürecidir. Tanzimat'ı ilerencilik ve Batıcılık diye tanıtan fail, emperyalist hegemonyanın ta kendisidir (Avcıoğlu, 1996: 224). Tanzimat Batıcısı yozlaşmış bir kişidir. Genellikle paşa ve ayan ailelerine mensuptur. Milletinden ve memleketinden kafaca uzaktır. Avrupa'da doğmadığı için üzüntü duymaktadır. Türkiye'de istediği hayatı sürmesinin koşulunu, ülkenin emperyalistlerin kontrolü altına girmesine bağlar (Avcıoğlu, 1996: 230). Bu bakış açısına göre, Tanzimat Batılılaşmasına esaslı tepki "toplumun mütevazı ailelerinden, küçük memur ve esnaf tabakalarından gelme" aydınların ürünüdür (Tanör, 2010: 66). Bu

muhafif kesimlerin izleri milli iktisat fikrini getiren Yeni Osmanlılar'dan, onların takipçisi Jön Türkler'e ve İttihat ve Terakki milliyetçiliğine kadar uzanmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalar Osmanlı'daki Batı karşıtlığına sırasıyla; "milli-kozmpolitan", "halk-bürokrasi" ve "emperyalist-antiemperyalist" arasındaki ikilemleri ön plana çıkararak yaklaşmaktadır. Oysaki bu çalışma konuyu daha geniş bir açıdan, iktisadi, sosyal ve siyasi karşıtlıkların bir bileşkesi olarak ele alma iddiasındadır. Bu bakımdan; a) dönemin iktisadi gelişmelerini, b) üretim ilişkilerini ve dolayısıyla temel sınıfsal karşıtlıkları ve c) ulusal ve uluslararası siyasi atmosferin bu karşıtlıktaki rolünü bir arada açıklama çabası gütmektedir. Çalışmanın verileri söz konusu gerekçelendirmeye uygun olarak üç farklı alana yayılmaktadır. Tarihsel olgulara dair veriler ağırlıklı olarak dönem tarihçilerinin eserlerine yaslanırken, bunlara iktisadi göstergeler eşlik etmektedir. Sosyal atmosferin tasvirinde ise dönemin önde gelen sosyal ve siyasi figürlerine ait makale ve hatıratlar önem kazanmaktadır.

Sonuç olarak, bu çalışma Osmanlı'daki Batı karşıtlığını üç dönemde incelemektedir. Birinci bölüm, "İlk Adımlar: Lale Devri ve Ötesi" adını taşımaktadır. Bu bölüm öncelikle klasik dönemde Osmanlı'nın Batı'ya bakışına değinmektedir. Ardından Batılılaşmanın ilk ürkek adımlarına sahne olan on sekizinci yüzyıla uzanmaktadır. Bu yüzyıldaki her Batılılaşma adımını, sosyal ve sınıfsal konumunun sarsılacağından endişelenen zümrelerin şiddetli tepkisi izlemiştir. "Batılılaşmanın Altın Çağı: Tanzimat ve Ötesi" adlı ikinci bölüm, sırasıyla Batılılaşmanın o güne dek görülen en büyük atılım çağını ve Tanzimat Fermanı'nın ardından kabaran reaksiyoner dalgayı ele almaktadır. Bu dönemde kapitalist ilişkiler Osmanlı ekonomisinde belirleyicilik kazanmaya başlamış, dolayısıyla geleneksel karşıtlıkları yeni bir içerikle harmanlamak mümkün hale gelmiştir. Üçüncü bölüm, "1908 Devrimi: Kozmpolitanizmin Kısa Yazı", Batılılaşmanın son büyük atılımı olan 1908'in Jön-Türk Devrimi'ne ve onu izleyen büyük karşı dalgaya odaklanmaktadır. Bu bölüm, Batı'ya açık bir siyaset olasılığının; Jön Türkler arasındaki iktidar mücadelesi, Batı ile kurulan eşitsiz ekonomik ilişkilerin yarattığı öfke ve Trablusgarp ile Balkan Savaşları'nı izleyen aldatılmışlık hisleriyle gözden düşmesiyle yükselen kesif Batı karşıtlığını ele almaktadır.

2. İlk Adımlar: Lale Devri ve Ötesi

Osmanlı İmparatorluğu ilk dönemlerinde, bütün İslam toplumları arasında Batı'nın kültürel etkilerine en açık olanıydı. Ancak on altıncı yüzyılın başlarından itibaren Ortadoğu'nun geleneksel kurumlarına sıkı sıkıya sarıldı; dini bağnazlık akımlarına açıldı ve giderek Batıdan uzaklaştı (İnalçık, 2003: 189; 2016: 225). Batı ile ticari ilişkiler devam etti ancak Osmanlı kendi kültürel üstünlüğünden büyülendi ve Aydınlanmayı yaratan zihniyeti hor gördü (Mardin, 1991: 11-12; Berkes, 2003: 199). Batı'nın "ne dilini, ne örf ve adetlerini, ne de siyasi sistemini" incelemeye gerek duymadı (Timur, 1986: 128). Bu klasik dönemde Osmanlı, "Hıristiyan dünyasından ('kâfiristan' dedikleri Avrupa'dan) gelen şeylere mekruh gözüyle bakıyor; tutucu çevreler 'Frenkleri' taklit etmeyi küfür sayıyordu" (İnalçık, 2010: 243). İslam harici dünya, "dârül-harb" ve oralarda yaşayanlar da "harbi" (muharip, düşman) idi (Ortaylı, 2016: 30). Kısacası, klasik dönem Osmanlısının Batıya bakışını ifade eden kelimelerin kibir ve duyarsızlık olması kuvvetle muhtemeldi. Ne var ki, on altıncı yüzyılın sonlarından itibaren bu anlayış çıkmaza girdi. Kültürel üstünlük vurgusu, modern ekonomik sorunlara karşı savunmasızdı.

Osmanlı İmparatorluğunun temel gelir kaynakları, toprak ve tarımsal üründen alınan vergilerle savaş ganimetleriydi (Acemoğlu & Robinson, 2016: 116; Ortaylı, 2010: 149). Yöneticilerin temel ekonomik kaygısı, yurt içinde ihtiyaç maddelerini bol ve kolay bulunur halde tutmaktı. Bu yüzden kapitülasyonlarla iç piyasayı Avrupalılara açmakta bir sakınca görmediler. İthalat ve ihracat için uygulanan gümrük vergisini eşitlediler. Belli malların ihracını yasakladılar. Bu sırada lonca kısıtlamalarını koruyarak bazı üretim ve ihracat alanlarındaki muhtemel ilerleyişi sekteye uğrattılar (İnalçık, 2003: 56-57). Lonca ekonomisi, hammaddeyi yakın çevreden temin eden, bunları işleyen emek gücünü içinde barındıran ve mamul ürünü satan, feodal düzene has bir aşamayı temsil ediyordu. İşte Osmanlı bu sistemi tasfiye edip manifaktür sistemine geçmeyi başaramamıştı (Ortaylı, 2010: 295). Aynı zamanda, 16. yüzyıldan itibaren coğrafi keşifler, Akdeniz havzasının ticari önemini yitirmesine yol açtı. Bunun sonucunda imparatorluğun ticaret ve zanaat merkezleri hızla solmaya başladı (Boran, 2016: 70-71). Bunlara 1700'ü yılların sonunda savaşların artık bir gelir kaynağı olmaktansa, sosyal ve ekonomik felaketlere dönüşmesi eşlik etti (Geyikdağı, 2011: 6). Uzun savaşlar maliyeyi hırpalarken, devlet yeniçeri maaşlarını ödemekte zorlanmaya başladı. İlave gelir sağlamak için başvurulmuş tağşişler ise hayat pahalılığını beraberinde getirdi (Pamuk, 2007: 140-141). Ekonomik güçlükler Celali isyanlarının doğup büyümesinde önemli rol oynadı. İsyancılar merkezi devlet gücünü aşındırdı ve geleneksel tımar sistemini işlevsizleştirdi. Ayrı düşük paralar piyasaya hâkim oldu ve geleneksel ticari dengeler sarsıldı. Bir kısım reayanın tarımdan kopmasıyla baş gösteren kıtlık tehlikesi buna eşlik etti (İlgürel, 1993: 253). Bu süreçte geleneksel devlet kurumları giderek işlevlerini yitirdi. "İmparatorluk, 17. yüzyıl ortalarında bir kez daha görece sakinleştiğinde, 1600 öncesindeki durum kökten değişmiş bulunuyordu" (İnalçık, 2003: 57). Hâlihazırda durumun iyi bir durum olmadığı kabullenildi. Gidişata ilk tepki, "geçmişin altın çağına" dönmenin yollarını aramak oldu (Belge, 2007: 46). Ancak süregiden askeri yenilgiler uzun uzun düşünmeye fırsat vermedi. Batı medeniyetine karşı ilk tavır değişikliği, "Osmanlı bozgununu belgeleyen 1699 Karlofça Antlaşması'ndan sonra bir ölüm-kalım sorusu olarak belirmeye başladı" (İnalçık, 2010: 243).

Batıcılığın ilk evresi "Lale Devri" idi. Batılılaşma, 1703-1730 yılları arasında III. Ahmet zamanında, özellikle de saltanatın 1720 sonrasında, Sadrazam Nevşehirli İbrahim Paşa'nın (1718-1730) çabalarıyla teşvik gördü (Mardin, 1991: 12). Devlet batıdakilere benzer fabrikalar kurmak ve atıl durumdaki madenleri işletmek için harekete geçti (Küçükömer, 1994: 47). Avrupa'yı yakından tanımak için elçiler gönderildi. Bunlardan Yirmisekiz Çelebi Mehmed Efendi, Paris'ten tam bir Avrupa hayranı olarak döndü. Çelebi'nin oğlu Said Efendi, İbrahim Müteferrika ile ilk yerli matbaayı kurma işine girişti ve bu girişim elçiliğin en göze batan sonuçlarından biri oldu (Arıkan, 2013: 551). Batı'nın kişisel refahı vurgulayan değerleri Osmanlı yönetici kesimine sızdı (Mardin, 1991: 12). Seçkinlerin evlerinde "Frenk eşyasıyla Frenk odaları döşenmeye başladı" (İnalçık, 2010: 244-245). Batı kültürü bir "prestij-kültür" haline geldi.

Lale Devri değişiklikleri güçlü bir toplumsal tepkiyi harekete geçirdi. Matbaanın bilgi üzerindeki geleneksel ayrıcalıklarını berhava edeceğinden kuşkulanan ulema ilk muhalefeti başlattı (Belge, 2007: 47). Sadrazamın düşmanları muhalif saflara katıldı (Mardin, 1991: 13). Yeniçeriler ve onlarla iç içe olan lonca esnafı yenilikleri küfür addetti (Küçükömer, 1994: 47). Alt ve orta sınıflara mensup halk kitleleri, bu unsurlara katılarak 1730 yılında ayaklandı. Tarihe Patrona İsyanı olarak geçen ayaklanma, Batılılaşma hamlelerini izleyen ve Cumhuriyet devrine dek

sürecek reaksiyonların ilk örneğiydi (Mardin, 1991: 13). Yine de “...düşmanın galebe ve istilasını önlemek için, her çeşit önlemi almak, devleti yeniden ‘tanzim’ etmek, her şeyden önemliydi” (İnalçık, 2010: 247). Bu yüzden değişim çabaları tökezleyerek de olsa devam etti.

Lale Devri’ni izleyen dönemde hâlihazırdaki Osmanlı sanayiinin can damarı konumundaki pamuklu dokumacılık Batı mamulleriyle girdiği şiddetli rekabet karşısında can çekişmeye başladı. El çıkırıkları ve ilkel tezgâhlar, Manchester fabrikalarının ucuz ve nitelikli ürünleri karşısında yıkılmaya mahkûmdu (Boran, 1944: 283). Kredi olanaklarının zayıflığı, geleneksel hayata özgü piyasa belirsizlikleri ve girişimci adaylarının güvencesiz varoluş koşulları yeni yatırımları engelliyordu (McGowan, 2004: 834).

I. Mahmud (1730 – 1754) ve I. Abdülhamid (1774 – 1789) iktidarlarının payına düşen, ordunun Batılı muadillerine benzemesi için adımlar atmak oldu. 1734 yılında askeri mühendis yetiştirmek için ilk Hendesehane kuruldu. 1773 yılında Riyaziye Mektebi ve ünlü Mühendishane-i Bahr-i Hümayun açıldı. Bunları 1784’te İstihkâm Okulu izledi. Yeniçeri sayımı yapıldı, ulufe alım-satımı yasaklandı. Ancak dönemin belirleyici gelişmesi Rusya karşısında uğranılan büyük yenilgi oldu. Küçük Kaynarca Antlaşması 1774 yılında savaşa son verdi. Ancak Osmanlı Kırım’ı kaybetti ve tarihinde ilk kez savaş tazminatı ödemek zorunda kaldı. Rusya ise Karadeniz’de donanma bulundurma ve ticari faaliyet yürütme haklarına kavuştu; Balkanlar’daki Ortodoksların hamiliğini üstlendi. 1774 yılı tarihe Osmanlı’nın Batının üstünlüğünü koşulsuz kabullendiği yıl olarak geçti (Timur, 2006: 26).

1789’da tahta çıkan III. Selim’in önceliği, Avrupalı tarzda bir ordu (Nizâm-ı Cedîd) kurmaktı. Bu girişimin masraflarını karşılamak için yeni vergiler getirdi ve bir fon oluşturdu. Fransız subay ve teknisyenleri ordu ve donanmada istihdam etti. 1795’te Mühendishane-i Berri-i Hümayun açıldı. Mühendishane, ülkenin Batılı anlamda eğitim veren ilk kurumuydu. 1792’de Londra’da, 1797’de Berlin, Paris ve Viyana’da ilk daimi elçilikler faaliyete geçti. Selim, 1805 yılında Prusya’dan ilhamla zorunlu askerlik uygulamasına geçmeyi denedi. O yıl tepkiler yüzünden vazgeçse de 1806 yılında Rumeli’den başlayarak uygulamayı hayata geçirmeye karar verdi (Beydilli, 2009: 423). Bu da kendi sonunu getirdi. 1807 tarihli Kabakçı Mustafa İsyanı, modern ordu yapılanmasından rahatsızlık duyan yeniçerilerin, bağımsızlıklarının tehlikeye düşeceğini fark eden ayan ya da eşraf gibi adlarla anılan yerel ileri gelenlerin ve modernleşme karşıtı din adamlarının ortak tertibiydi. Ayaklanmacılar eylemlerinin meşruiyetini Selim’in yenilikçiliğine, Batıcılığına, erkek evladının olmamasına ve dinden çıkmış olduğu iddialarına dayandırmışlardı (Beydilli, 2009: 424). Ayaklanmanın en kayda değer ayağını oluşturan ayan, 1760’lardan itibaren büyük güç kazanmıştı. Bu dönemde Avrupa’nın Doğu Akdeniz ürünlerine talebi artmıştı. Ayan ise hem miri arazinin hatırı sayılır kısmını mukataa olarak tasarrufuna geçirerek hem de atıl toprakları tarıma açarak, artan ürün fiyatları üzerinde yükselmişti (İnalçık, 2012: 24). Ayanın esas korkusu, işte bu gelir kapısının kapanmasıydı.

Kısacası, bütün bir on sekizinci yüzyıl, iktidarın ürkek Batılılaşma adımları ve bu adımları izleyen reaksiyonlarla geçti. Yüzyılın ilk Batılılaşma adımları nasıl ki bir pragmatist-ataerkil koalisyon tarafından berhava edilmişse, III. Selim’in şahsında billurlaşan yüzyılın son girişimleri de benzer bir akıbete uğradı. Reformlar ne zaman alışlageldik sosyal dengeleri bozma eğilimi gösterse, güçlü bir tepkiyle karşılaşıyordu. Reformcuların gücü söz konusu dengeleri bozup, gelenekten beslenen kesimleri alaşağı etmeye yetmemişti.

Kısa süren IV. Mustafa döneminin ardından 1808 yılında tahta çıkan II. Mahmud'un ilk icraatı, ayanlarla imzaladığı Sened-i İttifak oldu. Senet, kendi bölgelerindeki güç ve nüfuzlarını merkezi hükümet aleyhine giderek genişleten bu aile ve hanedanlara karşı sultanın üstünlüğünü kayıt altına alırken ayanlara hukuksal tanınma sağlıyordu (Berkes, 2003: 144). Ancak sultan yetkilerini paylaşmaya gönülsüzdü (Parla, 1993: 20). 1806 yılından beri süren Rus savaşına son veren 1812 tarihli Bükreş Antlaşması'nın ardından, Anadolu ve Rumeli'deki ayanları sindirerek taşrada merkezi otoriteyi yeniden kurdu. Ancak merkezîyetçiliğin yeni baştan tahsisi, ülkenin bünyesinden bir Müslüman burjuvazi çıkarma potansiyelini de berhava etti (Timur, 1998: 128). Elbette ki bu saptama, ayanların zaman içinde kapitalist ilişkilere eklenme olasılığının yitip gidişine ilişkindir.

Mahmud'un esas reformcu yönü 1826 yılında kendisini gösterdi. Osmanlı 1821'den beri devam eden Yunan ayaklanmasını bastıramayınca Mısır Valisi Kavalalı Mehmed Ali Paşa'dan yardım istemişti. Fransız modelinde örgütlenmiş modern bir orduya sahip Mısırlıların 1826 yılında Mora'daki başarısı kamuoyunu öyle etkiledi ki, sultan Yeniçeri Ocağı'na son darbeyi vurmaya cesaret etti (Beydilli, 2009: 424). Tutucuların silahlı gücünün tasfiyesi, Mahmud'un Batılılaşma hamlelerinin önünü açtı. "Asakir-i Mansure-i Muhammediyye" adıyla yeni bir ordu kuruldu. Askere alım yöntemleri, talimler ve hiyerarşik yapı Batıya öykünüyordu. Askerlerin kıyafeti Batı tarzında ceket, pantolon ve potindi. Bundan memurlar da nasibini aldı. Ancak ulema gidişatı hiç de hoş karşılamadı ve II. Mahmud'a "Gâvur Padişah" adı verildi (Aysal, 2011: 7). Bu uygulamanın devamı 1829 yılında geldi. Bir düzenlemeyle ulema ve gayri Müslim din adamları dışında herkesin aynı tip başlıkları kullanması şart koşuldu. Bu tutum Osmanlı'nın hiyerarşik toplum düzenine açık bir meydan okumaydı (Quataert, 2004: 110). Belli ki, Sırp ve Yunan isyanlarının damgasını vurduğu bir çağda, gayri Müslim tebaayı şeklen de olsa Müslümanlarla eşit kılarak ayrılıkçı akımların etkisini zayıflatma amacı güdüüyordu.

Mahmud'un yenilikleri ordu ve giyim tarzıyla sınırlı kalmadı. 1827'de açılan ülkenin ilk modern tıp okulu olan Tıbbiye'yi, 1834'de Harbiye izledi. İmparatorluğun en önemli yüksek karar organı Dîvân-ı Hümâyün feshedilerek, yerine bir Bakanlar Kurulu oluşturuldu. 1831 yılında sadece erkeklerin sayıldığı ilk nüfus sayımı gerçekleştirildi ve Osmanlı dilinde ilk gazete çıktı. Gazete, 1821 yılında kurulan Tercüme Odası ile birlikte, Avrupa'ya yön veren fikirlerin kitlelerle buluşmasının yolunu açtı (Berkes, 2003: 199). Yine aynı yıl bazı eyaletlerde Timar Sistemi kaldırıldı. Bu bölgeler merkezi hazine gelirleri içine dâhil edildi ve iltizam sistemiyle yönetilmeye başlandı. İlk uygulama sahası Suriye oldu (Aydın, 2001: 81). Ancak sultanın merkezileşme arzusu onu Mısır'ın güçlü valisi Mehmed Ali ile karşı karşıya getirdi. Kavalalı, Mısır'da bir sanayi devrimi başlatmış, Avrupa'dan tekstil makineleri getirtmiş, on binlerce insanın modern fabrikalarda çalıştığı bir ülke yaratmıştı (Harman, 2013: 355). 1827 yılının sonlarında Mora seferindeki kayıplarını öne sürerek, buna karşılık Suriye'nin kendisine verilmesini istemiş, ancak bu talebi geri çevrilmişti. 1831 yılında Akkâ Valisi ile arasındaki bir ihtilafı bahane ederek Suriye'ye bir ordu gönderdi (Kutluoğlu, 2002: 63). Mahmud'un ordularını bozguna uğrattı. Ancak Paşa'nın giderek güçlenmesi, İngilizlerin Hindistan politikalarını tehlikeye atıyordu. Osmanlıya diplomatik ve askeri destek vererek Mehmed Ali'nin önünü kestiler. İngilizlerin bu destek karşılığında kazancı 1838 Balta Limanı Ticaret Antlaşması oldu. Antlaşmayla ticari sınırlamalar ve gümrük duvarları kaldırıldı. Osmanlı ülkesi İngiliz ürünlerine açıldı. İstanbul, rakip güç merkezlerini ortadan kaldırmayı başarmıştı. Ancak

bunun karşılığında ödediği bedel hayli yüksekti (Parla, 1993: 21). II. Mahmud antlaşmadan kısa süre sonra, 1839 yılında öldü. Oğlu Abdülmecid'in dönemi (1839-1861), çoklarıncı Tanzimat'ın başlangıcı olarak nitelenecek ve reformlarının ileriye götürüldüğü dönem olacaktır.

3. Batılılaşmanın Altın Çağından Düş Kırıklığına: Tanzimat ve Ötesi

Tanzimat sözcüğü, yeniden düzenleme anlamı taşıyordu. Bu yeni evreyi simgeleyen resmi belge olan Gülhane Hatt-ı Hümayunu, Tanzimat'ın başlıca mimarı addedilen Mustafa Reşid Paşa tarafından halka duyuruldu. Paşa, ülkenin on dokuzuncu yüzyılına damga vuracak Batılılaşmış bürokratların öncülerindendi. Ferman, son yüz elli yılda Kur'an hükümleri ve şeriata riayet edilmediği için ülkenin zaafa düştüğü ve yoksullaştığı saptamasıyla başlıyordu (Akyıldız, 2011: 2). Ancak ardından, din ayrımı yapmaksızın tüm Osmanlı tebaasının "yaşam, onur, mülkiyet ve miras" haklarının güvenceye alındığı vurguluyordu (Parla, 1993: 21). Ferman, bir dizi konuda özel önlemler vaat ediyordu: Yolsuzluk ve yozlaşma ile mücadele, iltizam sisteminin kaldırılması ve tüm erkek nüfusun askere alınmasına yönelik yeni bir düzenleme hazırlamak... Bu önlemlere eşit sorumluluklara eşit haklar vaadi eşlik ediyordu (Quataert, 2004: 110). Bu vaat, temel vatandaşlık haklarının kabulü açısından hayati bir gelişmeydi (Ünsal, 1998: 15). Oysaki Osmanlı sistemi yüzyıllar boyunca "etnisiteler, dinler ve meslekler arasındaki farklar ve her şeyi ve herkesi kapsayan, monarşik devlete ortak tabiiyet ve kulluk fikriyatı üzerine oturtulmuştu... Gayri Müslimler hukuken Müslümanlardan aşağı konumdaydılar" (Quataert, 2004: 109). Dolayısıyla "Şeriatta yeri olmayan" bir eşitlik anlayışının getirilişi, "ne çoğunluğu oluşturan Müslüman ne de Hıristiyan azınlıkların zihinsel tutumlarında yer etmemiş olmasına rağmen, radikal bir laikleşmeyi ifade etmekteydi" (Zürcher, 2005: 105).

Reformcuların başlıca kaygısı, dağılmaya yüz tutmuş imparatorluğu ayağa kaldırmaktı. Bu yüzden "idari, hukuksal ve iktisadi tedbirlerle" imparatorluktaki farklı kültürleri kaynaştırmayı ve bir "Osmanlılık" şuuru yaratmayı arzulamışlardı (Mardin, 1991: 14-15). Öte yandan, merkezkaç eğilimlere karşı koymanın yolunun Avrupa'nın desteğini kazanmaktan geçtiğinin farkındaydılar. Bu nedenle Batı'dan gelen reform taleplerine olumlu yanıt vermişlerdi (Keyder, 2014: 69). Avrupa'nın talebi, kendisiyle iş gören gayri Müslim ticaret çevrelerine hukuki güvenceler sunulmasıydı (Parla, 1993: 21). Reformlar, ekonomik büyüme için gereken sivil toplumun altyapısını hazırlamayı amaçlıyordu. İşte bu altyapıdan ilk istifade edecek kesim, liman kentlerinde dış ticaretle uğraşan gayri Müslimlerdi (Mardin, 1991: 208-209).

1830'lu ve 1840'lı yıllarda devlet, kendi mülkiyetinde ve ithal makineler kullanan fabrikalar kurmaya yeltendi. Yünlü ve pamuklu dokuma fabrikaları, demir dökümhaneleri, kağıt fabrikası, feshane ve tophane bu girişimlerin başlıcalarıydı. Üstelik bu fabrikalar için Avrupa'dan mühendis ve teknisyenler getirilmişti. Ürünleri devlet tarafından satın alınmasına karşın bu fabrikalar, 1850'li yılların ötesini göremeden yönetim zafiyeti yüzünden kapandılar (Pamuk, 2007: 201-202). Ekonominin Avrupa sermayesinin tahakkümüne girmesi yolunda ilk adım Balta Limanı Antlaşması'ysa bir ikincisi de Kırım Savaşı'nı izleyen ilk dış borçlanma oldu. Öyle ki, "Türkiye'nin mali köleliği, daha Kırım Savaşı'ndan başlamaktadır. ...Türkiye için muzafferiyetle sonlanan bu savaş onun için mali kölelik doğurmuş ve kendisinin siyasi kuvvet ve nüfuzuna kesin bir darbe vurmuştur" (Parvus Efendi, 2013: 61). Burada Osmanlı yöneticilerinin göz ardı ettiği husus, borç faizlerini ödemek için yeni borçlara ihtiyaç duyulacağı

gerçeğiydi. Yine Kırım Savaşı'nın ardından, 1863 tarihinde İngiliz ve Fransız sermayesi ortaklığıyla kurulan Bank-ı Osmanî-i Şahane, yarı resmi bir merkez bankası gibiydi. Elbette ki bu bankanın bağımsız hareket ettiğini söylemek mümkün değildi (Pamuk, 2007: 177) Nitekim bu süreçte yerel girişimcilerin üretim tesisi kurma girişimleri İngiltere'nin dayattığı gümrük vergisi rejimi nedeniyle başarısızlığa uğradı (Bayly, 2014: 238).

Söz konusu reformlar, ister istemez, "Osmanlı hukuk sisteminin en azından teorik temelini oluşturan" şeriatın dışına çıkmayı gerektiriyordu (Zürcher, 2005: 104-105). Böylece bireyselleşme ve kadınların özgürleşmesi gibi konularda kentli Hristiyan nüfus bir adım öne çıktı. Ancak Müslümanların modernleşmeden nasiplenmediğini ileri sürmek de mümkün değildi (Keyder, 1995: 152). 1840'lı yıllarda Avrupalı tiyatro kumpanyaları İstanbul'da gösteriler düzenlemeye başladı. Ticaret ve bürokrasinin önde gelen isimlerinin evleri Fransız sofra adabı ve beğenilerine açıldı. Bunu aydın ve subayların "Avrupaileşmesi" izledi. Bu kesimlerin yaşam tarzları, davranışları, giysileri ve ev eşyaları Osmanlı modernleşmesinin öne çıkan kültürel temaları oldu (Bozdoğan, 2012: 212). Sultan Abdülmecid söz konusu yaşam tarzının simge ismi haline geldi. Sultan, "Biraz Fransızca konuşuyor, piyano çalıyor, Batı müziğini ve tiyatrosunu seviyor, hatta Fransızca resimli dergiler okuyordu" (Duben & Behar, 2014: 215).

1856 Islahat Fermanı, vergi, kamuda istihdam ve askerlik hizmeti hususlarında Müslümanlarla gayrimüslimler arasında eşitlik öngörüyordu (Gülalp, 2003: 26). Esasen Kırım Savaşı müttefikleri olan Birleşik Krallık ve Fransa'nın reform dayatmalarının sonucuydu (McNeill, 2001: 680). Reformların uygulanmasından doğan kargaşa, ilerleyen döneme damgasını vurdu (Beydilli, 2013: 171). II. Mahmud ayan ve ağaları sindirmiş fakat yok edememişti. Servete göre vergi prensibi bu kesimlerin ödeyecekleri vergiyi artırdı, imtiyaz ve muafiyetlerin kaldırılması halktan angarya ve adetler yoluyla sızdırdıkları gelirleri baltaladı. Eskiden vergiden muaf olan din adamları, ayan ve ağaların muhalefetine katıldı (İnalçık, 2006: 117). Dış ticaretin palazlandığı Hristiyan tüccarlar karşısında hissedilen görelî yoksunluk Batı düşmanlığını köpürttü. Kanun önünde diğer toplumsal kesimlerle eşitlenen Sünnî cemaat görelî üstünlüğünü yitirmekten rahatsız oldu. "Ulema ve ayan, hatta bazı valiler" Müslüman halkı tahrikten geri kalmadı (İnalçık, 2006: 110). Halk ozanı Âşık Seyrani dönemin popüler tepkilerini şöyle dile getirdi: "Âlemde bir devir dönüyor amma/ Devr-i İngiliz mi Frenk mi bilmem/ Halli âsân değil müşğil muamma/ Zulm-i zâlim göğe direk mi bilmem" (Akman, 2012: 150).

Gayri Müslimler arasında da reformların umulan sonucu yarattığı söylenemezdi. Balkanlardaki Hristiyan ayanların tavrı Müslüman olanlardan hiç de farklı olmadı. "Hristiyan dini cemaat liderleri, Osmanlı tebaası arasındaki bazı yasal ayrımların korunması için Büyük Devletlere kulis yaptılar" (Quataert, 2004: 111). Yeni ticaret rejimi bilhassa büyük kentlerde kentli bir Hristiyan orta sınıfın gelişmesini sağlamıştı (İnalçık, 2016: 242). Ancak reformların dış güçlerin dayatmasıyla gerçekleştiğini gördükçe bu kesimlerin bağlılık duyguları yavaş yavaş Avrupa devletlerine doğru kaymaya başladı (Gülalp, 2003: 27-28). Ulusal bağımsızlığın mülkiyet haklarını güvenceye alacağını öngören Balkanlı Hristiyan köylülerin pratik hesaplılığı bu kesimleri de giderek devletten uzaklaştırdı (Bayly, 2014: 283). Cizyenin yerine konan askerlik görevi ya da bunun için ödemesi gereken bedel tepki doğurdu (Berkes, 2003: 245). "Devlet ise, vaatlerini yerine getirmeyi başaramadı; gayri Müslimleri nüfuslarıyla orantılı bir şekilde devlet hizmetine alıp yükseltemedi" (Quataert, 2004: 111).

Tanzimat sosyal, siyasi ve ekonomik alanlarda başarısız olmuştu. Bir kere, uluslaşma çağına girilen dönemde Osmanlılık temelinde bütünleşmenin ne denli güç olduğunu hesaba katmak güç işti. Reformcular, ulusal hareketleri hak ve özgürlükler gibi Aydınlanmacı ölçütlerle değil, imparatorluk açısından doğurabilecekleri sonuçlara göre değerlendiriyorlardı. Bu sonuçlar imparatorluğu bölücü yönde oldukları için de reformlara azimle sarılamıyorlardı. Öte yandan Tanzimat, sırtını dayayabileceği bir kitle tabanından mahrumdu. Mustafa Reşid, Ali ve Fuad Paşalar gibi büyük isimlere yaslanarak ayakta durmuştu. Bu isimlerin artarda hayattan ayrılmalarıyla da devrini tamamlayacaktı. Nitekim 19. yüzyılın son çeyreğini vuran büyük ekonomik kriz yeni bir muhafazakârlık çağını simgeleyecekti.

1871'i izleyen yıllarda ülke yeniden tam anlamıyla sultanın (Abdülaziz) otoritesi altına girdi. (Tanör, 1985: 17). Tanzimat başarısız olmuştu ancak anayasacı ve meşrutiyetçi yeni bir hareketin varoluş zeminini hazırlamıştı. Yeni Osmanlılar hareketi, Osmanlı'da "muhalafet" adı verilebilecek ilk siyasi davranış ve tavır alış biçimiydi (Belge, 2012: 554). Yeni Osmanlıların düşünsel çekirdeği 1860'ların ilk yarısında Tasvir-i Efkâr gazetesi çevresinde şekillendi (Çavdar, 1991: 10-11). Şinasi, Namık Kemal, Ali Suavi, Ziya Paşa gibi isimler hareketin öncüleriydi. "Mühendishane ve Tıbbiye öğretmen ve öğrenci çevrelerinden başlayıp, yeni gelişen yerli 'Hayriye esnafı'na kadar uzanan bir kesimi" etkileri altına aldılar (Tanör, 1985: 17). Yeni Osmanlıların arzusu, Batı'nın neredeyse tüm temel kurumlarını Osmanlı ülkesine getirmektir. Burada önem verdikleri husus, bunu yeni bir İslam içtihadı esasını gözeterek başarabilmektir (Ortaylı, 1985: 137). Onlar, anayasal yönetim, özgürlük, kamuoyu, parlamento ve demokrasi gibi fikirleri "İslami ilkeler üzerinden" sahiplendiler (Gülalp, 2003: 28). Bu esnada, Montesquieu, Hugo, Lamartin, Voltaire, Condorcet, Moliere ve Rousseau gibi yazarların eserlerini Türkçeye çevirdiler" (Çavdar, 1991: 14). Tanzimat'a iki önemli eleştiri getiriyorlardı. İlki ekonomiyle alakalıydı. Ekonomik liberalizm ülkeyi Batılılara teslim ediyor, Müslümanların geri plana atıldığı bir sömürgeye dönüştürüyordu (Mardin, 1991: 14-15). Kurtuluş, korumacı ekonomiydi. İkinci olarak, Tanzimat bürokratlarını İslami değerlere ihanetle suçladılar. Tanzimat paşaları yüzeysel bir Batıcılığa saplanmıştı. Oysa Yeni Osmanlılar, Hıristiyanların kazandığı imtiyazlardan rahatsız olan Müslüman kesimi sahipleniyordu. İslam'la uyumlu "anayasal parlamenter bir monarşi aracılığıyla... bürokratların iktidarını sınırlama" hedefi güttüler (Zürcher, 2005: 105). 1870'lerde hareket dağıldı ancak, meşrutiyet mücadelesi Midhat Paşa kişiliğinde aranan güçlü öndere kavuşmuştu. 1876 yılında Abdülaziz tahttan indirildi ve birkaç gün sonra bilekleri kesilmiş olarak ölü bulundu. Yaklaşık üç ay süren V. Murad döneminin ardından II. Abdülhamid (1876-1909) tahta çıktı. Sultan, gönülsüzce de olsa sadrazam yapacağı Midhat Paşa'ya anayasal rejim sözü vermişti.

İlk Osmanlı anayasası Kanun-i Esasi'nin hazırlık aşaması, Midhat Paşa'nın öncülüğündeki liberal-reformist kanat ile Mütercim Rüşdi Paşa ve tarihçi Cevdet Paşa gibi isimlerin öncülük ettiği tutucuların çatışmasına sahne oldu. Ortaya çıkan metin Osmanoğulları soyunun saltanat hakkını ve devletin teokratik karakterini koruyordu. Şer'iyeye mahkemeleri varlığını sürdürecekti, yasalar din kurallarıyla uyumlu olacaktı. Padişah sadrazamı seçebilecek, bakanlar kurulu üzerinde mutlak söz hakkına sahip olacak, iki meclisli bir yasama organı olan Meclis-i Umumi'nin Heyet-i Ayan kanadının üyelerini doğrudan seçebilecek ve gerekli gördüğünde diğer kanat olan Heyet-i Mebusan'ı feshedebilecekti. Buna karşın yargı organının bağımsızlığını sağlayan maddeler reformcu kanadın ürünüydü. Kanun-i Esasi ayrıca tüm Osmanlı uyruklarını

yasalar önünde eşit sayıyor, kişisel özgürlük ve dokunulmazlık haklarını tanıyordu (Tanör, 1985: 19-20). İlk Osmanlı Meclisi 19 Mart 1877’de açıldı. Sadece erkeklerin, onların da mülk sahibi olanlarının oylarıyla seçilmişti. Üçte birinden fazlası gayri Müslim idi. Abdülhamid hemen öncesinde Midhat Paşa’yı yurt dışına sürmüştü. Arzusu bir kukla meclisti. Bu bileşim sultanın beklentisinin aksine haklar ve özgürlükler konusunda tutarlı ve mücadeleci bir tavır sergiledi. O da 1877-1878 Rus Savaşı’nı bahane ederek 1878 başlarında meclisi dağıttı, anayasayı rafa kaldırdı ve bir istibdat rejimi kurdu (Tanör, 2010: 143).

Abdülhamid, Batıcılığı “Batı’nın tekniğini, idari sistemini ve bilhassa askeri teşkilatını ve eğitimini alma şeklinde anlıyordu” (Mardin, 1991: 17). Bu amaçla dünya sahnesinin yeni ve kudretli emperyalist gücü Almanya ile ilişkiler geliştirildi (Bora, 2017: 33). Çünkü artık İngiltere, Osmanlı’nın toprak bütünlüğünü desteklemiyordu (Keyder, 2014: 70). Abdülhamid’le birlikte Batılılaşma yanlılarının ilk kuşağı siyasi hayattan çekildi. Yerlerini alan kuşağın Batı’ya bakışını ise kapitalist sistemle bütünleşmeden doğan düş kırıklığı şekillendirdi. 1854’te Kırım Savaşı sırasında alınmaya başlanan borçlar, devletin faizleri dahi ödeyemeyecek hale geldiğini ilan ettiği 1875 yılına dek katlanarak büyümüştü. “1875 ile 1881 yılları arasında tahvil sahiplerinin temsilcileri ile bürokratlar devletin iflasını tartıştılar ve sonunda Düyûn-ı Umûmiye İdaresi kuruldu” (Keyder, 2014: 54). “Memleketin her tarafında şubeler açarak binlerce memura sahip bir örgüt kuran Düyûn-ı Umûmiye İdaresi’nin bu örgüte dayanarak devlet gelirinin büyük kısmını yavaş yavaş kendi yönetimi altına almak emeline düşmemesi mümkün olamazdı” (Parvus Efendi, 2013: 71).

Dış ticaretle uğraşan gayri-Müslimlerin eli güçlenmeye devam ederken, Müslümanların huzursuzluğu giderek arttı ve bu huzursuzluk yönetici sınıflara yansdı. Devlet adamları ve aydınların hatırı sayılır bir kesimi “ekonomik ulusalcılık” ve “otarşi” olarak adlandırılabilir terimlerle düşünmeye başladı (Mardin, 1991: 220). Ekonomik çözülme, gayri-Müslim vilayetlerdeki ayrılıkçı hareketleri de tetikledi. “Müslümanların kırsal alanda hâkim olduğu, ticaret ile sanayinin ise gayrimüslimler tarafından kontrol edildiği bir etnik işbölümü yaratılmıştı. (...) Böylece Osmanlı İmparatorluğu içindeki maddi çatışmalar etnik ve dini deyimlerle ifade edilmeye başladı” (Gülalp, 2003: 27).

Abdülhamid, gayri Müslimlerin zaten dış güçlerce kollandıkları için devlete bağlılık duymadığı kanısındaydı. Oysaki Müslümanlar dini vasıfları nedeniyle sadık tebaa olarak görülebilirdi (Gülalp, 2003: 30). Sultan böylece Tanzimat’ın Osmanlıcılığı yerine İslamcılık fikrini ikame etti. Halifeliği sembolik konumundan çıkarıp, siyasi bir içerikle donattı. Hilafeti “dünyevi ve göksel hiyerarşileri birbirine bağlayan örnek bir merkez” olarak kurguladı (Deringil, 2007: 63). Kamusal semboller ve merasim törenleri, “sultana ve devlete sadakat telkin eden bir İslami referans sistemine” dayandırıldı (Bora, 2017: 34). Bu tutumuyla halk nezdinde kayda değer bir ideolojik başarı elde etti. Bir kere İslamcılık, Tanzimat’ın gayri Müslimleri gözettiği düşünülen eşitlik ilkelerini yadsıyarak, Müslümanlara özgüven aşılıyordu (Keyder, 2014: 71-72). İkincisi, halk üretici güçlerin tasfiyesi ve işsizliği Batılılaşma ile ülkeye giren üstyapı kurumlarının yarattığı uğursuzluğa, “gâvurlaşmaya”, bağlayarak sultana yanaştı (Küçükömer, 1994: 67). Üçüncü olarak, Balkan Hıristiyanlarının yükselen milliyetçiliği Türk olsun olmasın Balkan Müslümanlarını “Osmanlı hükümetine ve halife-sultana sempati beslemeye sürükledi ve birçoğları Osmanlı topraklarına göç ederek orada yerleştiler” (Karpas, 2009: 631). Ancak İslamcılık politikası Avrupa devletlerinin tepkisiyle karşılaştı, Hıristiyanlar arasındaki ayrılıkçı

akımları şiddetlendirdi. Baskı politikası, genç subay, aydın ve bürokratları gizli muhalif ağlar örgütlemeye yöneltti (Parla, 1993: 26). İşte Jön Türk hareketi böyle doğdu.

Meclisin kapatılmasının ardından geçen ilk on yıl içinde kayda değer bir muhalif harekete rastlanmamıştı. 1889 yılında Jön Türklerin bilinen örgütlerinin ilki olan İttihat ve Terakki İstanbul'da, Askerî Tıbbiye öğrencilerince kuruldu. İlk faaliyetleri yurt dışında basılan gazetelerle Namık Kemal ve benzeri yazarların eserlerini çoğaltılıp dağıtmaktı (Hanioğlu, 2001: 476). 1892 yılında örgüt açığa çıktı ve önde gelen isimleri tutuklandı ancak kısa sürede affa uğrayıp salıverildiler. 1894 yılında sultanı despotlukla suçlayan ilk bildirin ardından geniş bir tutuklama ve sürgün dalgası geldi. Bir kısım üye yurtdışına kaçarak Paris'teki Ahmet Rıza ile ilişki kurdu (Çavdar, 1991: 16-17). 1896 başlarında Paris şubesi örgütün merkez şubesi haline geldi. İstanbul şubesi çok sayıda subay ve bürokratin katılımıyla giderek büyüdü. Paris'ten Cenevre'ye, Beyrut'tan Şam'a, Trablus'tan Varna'ya uzanan geniş çaplı bir örgütlenme doğdu. Hareketin tabanı, düşük rütbeli subaylar ve bürokratlar, yurtdışındaki muhalifler ile yeni yeni palazlanan orta sınıflardan oluşuyordu (Parla, 1993: 26). Bunlar, hayatını bir diploma gerektiren işlerle kazanan insanlardı. Karar verme süreçlerinde söz sahibi olmak istiyor, aldıkları eğitimin kendilerine bu hakkı verdiğine inanıyorlardı (Belge, 2012: 574). 1895 yılında örgütün ilk nizamnâmesi yayımlandı. Nizamnâmede örgütün kuruluş amaçları şöyle anlatılıyordu: "Osmanlı İttihat ve Terakki Cemiyeti adalet, eşitlik, özgürlük gibi insan haklarını çiğneyen, Osmanlıların ilerleme ve gelişmelerine engel olan ve vatani yabancıların ellerine bırakan şimdiki hükümetin hareket şeklini değiştirmek üzere, kadın, erkek bütün Osmanlı yurttaşlarına açıktır" (Çavdar, 1991: 17). Cemiyetin bir numaralı kurucu üyesi İbrahim Temo, bu kararın arka planını şöyle özetliyordu: "Ben, güvenilir ve iyi durumu olan her Osmanlı'nın din ve millet ayırımı yapılmaksızın kabul edilmesinin taraftarıydım. Giritli Muharrem, İslam olmayan kişilerinin kabul edilmemesi tezini ileri sürmüştü de bu fikir red olunarak, iş görebilecek ve itimat edilecek her Osmanlı'nın, gayet ihtiyatkarane ve her türlü tecrübeden geçirilerek kabulü cihetine karar verildi" (Temo, 2000: 17).

1902 yılında ilk Jön Türk Kongresi düzenlendi. Ancak kongrenin ilk gününden itibaren delegeler iki gruba ayrıldı: "Bir yanda Ahmed Rıza'nın etrafında toplanmış olan milliyetçiler ve merkezîyetçiler (İttihat ve Terakki Cemiyeti); diğer yanda ise Prens Sabahattin çevresindeki liberaller ve âdem-i merkezîyetçiler (Teşebbüs-ü Şahsi ve Adem-i Merkezîyet Cemiyeti)" (Zürcher, 2005: 106). Prens Sabahattin yanlıları Abdülhamit istibdadına karşı dış yardımı gerekli bulurken, Ahmed Rıza yanlıları yabancı müdahalesine karşıydı. Kapitalist girişimleri destekliyorlardı ancak aynı zamanda "Türkçü-İslamcı bir ideolojiye dayanan" merkezi ve meşruti bir devlet fikrine yaslanıyorlardı (Aybar, 1968: 8-9). Kongre gruplar arasında ortak bir program oluşturamadan dağıldı. 1906 yılında Makedonya'da yeni bir örgüt kuruldu: Osmanlı Hürriyet Cemiyeti. Bu örgüt, 1907'de Ahmed Rıza çevresiyle birleşti ve yeni bileşimin ismi önce Terakki ve İttihad, sonra da yeniden İttihad ve Terakki Cemiyeti (İTC) oldu (Zürcher, 2005: 106). Bu ittifakla örgütün ihtilalci yönü güç kazandı, askeriye içindeki örgütlülük oranı arttı (Hanioğlu, 2001: 480).

4. 1908 Devrimi: Kozmopolitanizmin Kısa Yazı

Makedonya ayrılıkçı güçlerin etkisini en yakından hisseden bölgeydi. İTC bölgede ayrılıkçı Sırp ve Bulgar komitacılarıyla mücadele içinde serpildi. Bölgenin büyük ve kozmopolit kenti Selanik istibdat karşıtı hareketin merkezi haline geldi. Devrimin fitili Temmuz ayında ateşlendi. 3 Temmuz'da Kolağası Niyazi Bey iki yüz civarında adamıyla dağa çıktı. Sultan ve çevresi olayı başlangıçta polisiye tedbirlerle bastırılabilir sınırlı bir kalkışma olarak gördü. Bu sırada halka Cemiyet'in Batı yanlısı, Avrupa Devletlerine ise Hristiyan düşmanı olduğunu söylemekten geri kalmadılar. İTC ise Batı ile husumet içinde görünmekten ısrarla kaçınıyordu. Bu sırada isyan giderek büyüdü ve ordu devreye girdi. İsyanı bastırmak için bölgeye gönderilen Şemsi Paşa 7 Temmuz'da Manastır'da öldürüldü. 20 Temmuz'da Manastırlı Müslümanlar meşrutiyet talebiyle ayaklandı. 23 Temmuz'da İTC Balkan kent ve kasabalarında meşrutiyet ilanını duyurmaya başladı. Çaresiz kalan Abdülhamid uzlaşmayı seçti (Ahmad, 1999: 20-29). 24 Temmuz'da Kanun-i Esasi tekrar yürürlüğe girdi ve "Hürriyet" yani İkinci Meşrutiyet ilan edildi (Çavdar, 1991: 35-6).

Osmanlı tarihinde ilk defa kitlesel olayların tetiklediği, kitle desteğine dayanan bir rejim değişikliği söz konusuydu. Halkın kutlamalara gösterdiği yoğun katılım, devrimin kitlesel boyutunun göstergesiydi (Kansu, 2002: 152-153). Artık çok partili rejim başlıyordu. İTC'nin çoğunluğunu oluşturan genç subay ve memurların hükümet üyesi olarak kabulü mümkün olmadığından ve bu kimselerin kendilerini yeterli görmemesi nedeniyle Cemiyet iktidarı doğrudan ele geçirmedi. Hükümeti nispeten liberal bir devlet adamı olan Kamil Paşa'ya bırakarak, kendisine anayasayı korumakla görevli bir tür denetçi rolü biçti (Ahmad, 1999: 32). Bu süreçte kamu özgürlüklerinin yelpazesi genişledi. Toplanma ve dernek kurma özgürlükleri yasallaştı (Tunaya, 1988: 3). Basın üzerindeki sansür kalktı. Özgürlüğün ilk sosyal göstergeleri, demiryolu işçilerinden un fabrikalarına ve tramvay işçilerine dek yayılan grev dalgası oldu. Bunu ülkenin ilk kadın hareketi izledi (Çavdar, 1991: 37-39). Artık "tebaa" anlayışı terk ediliyordu. Devrim yeni bir devlet ve vatandaşlık anlayışını simgeliyordu (Kansu, 2002: 218). İç hukukuna sahip cemaatlerin kendi toplumları üzerindeki tarihi otoritesini simgeleyen "Millet Sistemi" kaldırıldı. Bireyleri dini ve yerel bağlarıyla tanımlayan geleneksel zihniyet hırpalandı. Türkçülük, düşünsel temeli giderek belirginleşmekle birlikte, henüz başat motif değildi. İstibdadı yıkan genç subaylar, "İmparatorluğu sağlamlaştırmak ve daha fazla bir Avrupa devletine benzer kılmak ihtiyacını hissediyorlardı. Onların büyük bölümü Türk milliyetçisi olmaktan ziyade hâlâ yürekte Osmanlı vatanseverleriydi" (Bayly, 2014: 286). Bu yönüyle 1908, kozmopolit Osmanlılık düşüncesinin son güçlü atılımını simgeledi. Aynı yılın Kasım sonu ile Aralık başında Meclis-i Mebusan seçimleri yapıldı. "İmparatorluğun bütün unsurları Meclis'te temsil edilmişti... 288 mebusun 147'si Türk, 60'ı Arap, 27'si Arnavut, 26'sı Rum, 14'ü Ermeni, 10'u Slav, 4'ü Musevi'ydi" (Ahmad, 1999: 47).

Devrimi izleyen dönemde İttihatçılar tarım alanında orta ve zengin çiftçiyi gözetken politikalar uyguladılar. Bu kesimler savaş döneminde, üretimdeki düşüşe karşın hatırı sayılır kazanç elde edeceklerdi (Boratav, 2005: 36-37). Aslında cemiyet içinde toprak reformu ve köylüye ucuz kredi sağlama yanlısı bir kesim de vardı. Böylesi bir tavrın geniş köylü kesimlerini rejime kazandırma ihtimali yüksekti. Ancak İttihatçılar, toprak sahiplerinin gücünü kırarak bu politikayı uygulamaktan kaçındı. Zira öşürün kaldırılıp köylü üretiminin sekteye uğratılması, vergi sisteminin derin bir yeniden yapılanma sürecine tabi kılınmasını gerektiriyordu. "Köylüye

toprak dağıtımı ve ucuz kredi sağlama fikri bu nedenle terk edildi” (Ahmad, 2012: 57). İTC kurucularından Ahmed Rıza, bu politikayı şöyle gerekçelendiriyordu: “Meşrutiyet'in ilânından sonra büyük ve ciddî ıslahat [iyileştirmeler] yapılamazdı; çünkü para yoktu, güvenlik sağlanamamıştı. Ulusun geleceği tehlikedeydi. Bosna, Hersek sorunları yeni çıkmıştı. Softalarla, hainler, şeriat istiyorlardı” (Ahmed Rıza, 2001: 51).

İTC ülkenin en güçlü örgütlü yapısıydı. Ancak Prens Sabahattin ve Mizancı Murat gibi Jön Türklerin başını çektiği İTC karşıtları güçlü bir muhalefet sergilemeye başladı. Muhalefetin elindeki en önemli örgütsel yapı liberal eğilimli Ahrar Fırkası idi. Fırka seçimlerde Prens Sabahattin ve Sadrazam Kamil Paşa gibi tanınmış adaylarına karşın hezimete uğramıştı. İşin aslı, hem onlar örgütlenmeye zaman bulamamışlar, hem de İTC çoğu yerde cemiyet üyelerinden çok yerel düzeyde öne çıkan isimleri aday göstererek zafere uzanmıştı (Zürcher, 2005: 107). İTC Kamil Paşa'yı Şubat ayında parlamenter yollarla düşürdü. Yerine geçen isim örgütün kendisine yakın bulduğu Hüseyin Hilmi Paşa'ydı (Zürcher, 2005: 107). Bu olayı izleyen iki ay boyunca muhalefet, İTC karşıtı güçlü bir basın kampanyası yürüttü. “Kamil Paşa'nın düşüşü, İngiliz Büyükelçiliği'yle Türkiye'de çıkarları olan İngilizlerce saygınlıklarına indirilen bir darbe olarak yorumlandığından; İngiliz basını da bu kampanyaya katıldı” (Ahmad, 2012: 57). İttihatçılar da bu saldırılara Tanin gazetesinin başını çektiği kendi yayınlarıyla cevap verdi. 6 Nisan günü muhalif Serbesti gazetesinin başyazarı Hasan Fehmi bir suikast sonucu öldürüldü. 7 Nisan'daki cenaze töreni İTC karşıtı kitlesel bir gösteriye dönüştü (Ahmad, 2012: 60). Bunu birkaç gün sonra patlak verecek şeriatçı 31 Mart (13 Nisan) karşı devrim girişimi izleyecekti.

İTC karşısındaki muhalefet eski Jön Türkler'den ibaret değildi. Tarikat liderleri ve daha alt düzeydeki ulemeden oluşan şeriatçı çevreler daha 1908 Ekim'inde şiddetli gösteriler düzenlemişti. Talepleri, bar ve tiyatroların kapatılması, fotoğraf çekmenin yasaklanması ve kadınların sokakta dolaşmasının sınırlandırılmasıydı (Zürcher, 2005: 108). Nakşibendi şeyhi Derviş Vahdeti'nin kurduğu Volkan gazetesi çevresinde kümelenen şeriatçı kesim, Hasan Fehmi cinayetinin hemen öncesinde İttihad-ı Muhammedi Cemiyeti adı altında örgütlendi. Örgüt, tutucu kesimlere hitap eden etkin bir propaganda faaliyeti yürüttü. Volkan gazetesi dindar mebuslar ve sıradan askerleri etkisi altına aldı (Ahmad, 2012: 61). Alaylı subayların geri plana atılması ve mekteplilerin katı bir Prusya disiplini dayatmaları, ordudaki huzursuzluğun esas gerekçeleriydi (Çavdar, 1991: 49). “Son hesaplaşmada, karşıdevrim, Yeniçeriler gününden kalma geleneksel bir asker-softa işbirliğinin devamıydı” (Ahmad, 2012: 63).

Ayaklanma, Birinci Ordu'ya bağlı birliklerde başladı. İsyancı askerler başlarındaki softalarla beraber Sultanahmet'te, Meclisi Mebusan'ın önünde toplandı. İstekleri şunlardı: Hüseyin Hilmi Paşa kabinesi azledilmeli, Hüseyin Cahit, Ahmet Rıza, Rahmi ve Talat Beyler milletvekilliğinden uzaklaştırılmalı, şeriat hükümleri uygulanmalı, işten çıkarılan alaylı askerler tekrar orduya dönmeli, hiçbir asker bu eylemlerinden dolayı suçlanmamalı (Çavdar, 1991: 51). Ardından isyancılar Yıldız Sarayı'na giderek Abdülhamid'e bağlılıklarını sundular. Sultan balkona çıkarak onları selamladı. Bu süreçte yirmiyeye yakın mektepli subay ile Hüseyin Cahit ve Ahmet Rıza'ya benzetilen Adliye Nazırı ve Lazkiye milletvekili öldürüldü. İttihatçı gazeteler yağmalandı. Kontrolü yitirdiğini düşünen Hüseyin Hilmi Paşa Saray'a giderek kabinesinin istifasını sundu. Abdülhamid istifayı duraksamaksızın kabul etti. Ancak isyancıların göz ardı ettiği bir husus vardı ki, o da İTC'nin Makedonya'daki büyük nüfuzuydu. İsyan haberi Selanik'e ulaştığında, Abdülhamid Anayasayı ihlal etmekle ve meşru hükümeti yıkmakla suçlandı; İttihatçıların yeni

kurulan Tevfik Paşa kabinesini tanımadığı duyuruldu (Ahmad, 2012: 65). Makedonya'da bir ordu toplandı ve İstanbul'a doğru harekete geçti. Hareket Ordusu adı verilen, Mahmut Şevket Paşa komutasındaki ordu isyancıları kısa sürede bertaraf etti. Ardından II. Abdülhamid tahttan indirilerek yerine kardeşi Reşat Efendi, "V. Mehmed" unvanıyla padişah ilan edildi (Çavdar, 1991: 52-53).

Karşı devrim sürecinin ardından Ahrar Fırkası feshedildi. İttihatçılar ise kabine dışında kalma politikalarını gözden geçirdi. İlerleyen süreçte Sait Paşa kabinesine, Cavit Bey Nafia Nazırı (Bayındırlık Bakanı), Adil Bey Dâhiliye Nazırı, Talat Bey Posta ve Telgraf Nazırı olarak girerken; Sait Halim Paşa Şura-yı Devlet Reisi (Danıştay Başkanı) olacak, Ahmet Rıza'da Ayan Meclisi'ne girecekti (Ahmad, 2012: 131). Ortalığın durulduğu 1910 yılı Haziran'ında Seda-i Millet gazetesi yazarı Ahmet Samim'in uğradığı suikasti, İTC Hasan Fehmi cinayeti sonrasına benzer bir atmosfer arzulayanların işi olarak nitelendirerek muhalifleri suçladı. Ancak muhalefeti esas hareketlendiren olay, İtalya'nın 29 Eylül 1911'de Osmanlı Devleti'ne savaş ilanı oldu. İTC'nin askeri kanadı Alman yanlıydı ancak İtalyanların Alman müttefikleri olması, ülkede İngiliz sempatisini yeniden canlandırdı. İşte Hürriyet ve İtilaf Fırkası savaşın tozu dumanı içinde hayat buldu.

İTC giderek Almanlara yanaşırken, Hürriyet ve İtilaf sonuna dek İngiliz yanlısı kalacaktı. Hürriyet ve İtilaf liberal argümanlarla ortaya çıkmıştı ancak karmaşık bir kompozisyona sahipti ve esasen İTC karşıtı hareketlerin bir bileşimiydi. Parti mecliste yetmiş yakın isimle temsil edildi. 11 Aralık'taki İstanbul ara seçimini bir oy farkla da olsa kazandı. Endişelenen İTC, "anayasanın meclisin feshine dair 35. maddesinin değiştirilmesini gündeme getirdi. Değişiklik teklifinin kendilerini ezmek için bir tuzak olduğunu ileri süren Hürriyet ve İtilaf Fırkası bu değişikliğin meclisten geçirilmesini engelledi. Bunun üzerine hükümet anayasanın 7. maddesi uyarınca meclisi padişah iradesiyle feshettirdi" (Birinci, 1998: 508). Meclis'in feshi, yeni bir seçim dönemi demekti. İTC taşradaki idari mekanizmaya hâkimdi ve seçimi kolayca kazanmayı umut ediyordu. Nitekim Meclis-i Mebûsan'ın kapatılmasını izleyen üç ayın sonunda yeni seçimler yapıldı ve Hürriyet ve İtilaf Fırkası meclisten uzaklaştırıldı (Birinci, 1998: 508). Ocak ayındaki seçimin ardından 13 Nisan 1912'de Meclis muhalif unsurlardan arınmış olarak yeniden açılacaktı. İttihatçılar siyasi arenada rakipsiz görünüyordu ancak Arnavutluk'ta çıkan isyanı bastırmak üzere gönderilen askerler arasından İttihatçı karşıtı bir grup Mayıs ve Haziran aylarında "Halâskâr Zâbitân" adıyla örgütlendi ve dağa çıktı (Küçük, 1991: 389).

Halâskâr Zâbitân'ın amacı, "iktidarı İttihat ve Terakki Cemiyeti'nin elinden almak ve 'yasal hükümet'i geri getirmekti. Ayrıca, silahlı kuvvetlerin siyasetten çekilmesini ve hükümetin, siyaset adamlarıyla devlet memurlarına bırakılmasını istiyorlardı" (Ahmad, 2012: 134). Grubun İstanbul'daki üyeleri bir hükümet muhtırası verdiler. Muhtıra meclisin dağıtılarak, Kamil Paşa önderliğinde yeni bir hükümet kurulması gerektiğini vurguluyordu. Aksi halde yönetime el koyulacaktı (Küçük, 1991: 389). Hükümet durumun vahametini kavradı. Harbiye Nazırı Mahmut Şevket Paşa tarafından hazırlanan ve askeri siyasetten meneden kanun gecikmiş bir hamleydi. İsyân hareketi devam ettiği için Mahmut Şevket Paşa Temmuz başında görevinden istifa etti. İstifa bir hükümet bunalımı doğurdu ve sonuçta 12 Temmuz'da İttihatçı destekli Sait Paşa hükümeti düştü. Ardından, siyaset üstü olduğu söylenen Gazi Ahmet Muhtar Paşa hükümeti kuruldu. "Böylelikle İttihat ve Terakki Cemiyeti ilk kez tam manasıyla muhalefete geçmiş oldu" (Polat, 2019: 309). Yeni hükümet İttihatçıların çoğunlukta bulunduğu meclisten

güvenoyu alamayınca padişah sadrazamın isteğiyle parlamentoyu feshetti (Küçük, 1991: 389). Ancak hükümet görevine devam etti. Bu sırada imparatorluğun yumuşak karnı Balkanlar'da savaş davulları vurmaya başlamıştı.

Yunanistan, Sırbistan, Bulgaristan ve Karadağ krallıklarından oluşan müttefikler Ekim başında Osmanlı'ya taleplerini ilettiler. "Babiali'den, büyük devletlerin onayıyla Makedonya'ya İsviçreli ya da Belçikalı bir genel vali ataması, yerel yasama meclisleri ve yerel jandarma örgütü kurması ve Büyük Avrupa Devletleri'nin büyükelçileri ile Balkan devletleri temsilcilerinin denetiminde reform yapması isteniyordu" (Ahmad, 2012: 141). İçişlerine böylesi bir müdahale kabul edilebilir gibi değildi. Savaş Ekim ayında başladı. Ekim ortasında İtalya ile barış imzalandı. Ancak Balkanlarda artarda gelen kötü sonuçlar karşısında hükümet istifa etti. 29 Ekim'de Bab-ı Ali, "İngiliz dostu, eski sadrazam ve deneyimli politikacı" Kamil Paşa'yı göreve çağırdı (Ahmad, 2012: 142). Yine de İngilizlerden umulan Osmanlı yanlısı müdahale bir türlü gerçekleşmedi. Aksine bütün Rumeli ve Ege adaları yitirildi, Trablusgarp elden çıktı. Bu süreçte devlette İttihatçı temizliği başladı. Kimi ünlü İttihatçılar yurt dışına kaçtı, kimileri sürüldü. Hükümet büyük devletlerin tüm taleplerini kabul etme eğilimine girdi. Barış görüşmeleri yılsonunda Londra'da başladı. Osmanlı-Avrupa sınırının Midye-Enez hattına taşınması öngörülmüyordu. Bu da Edirne'nin Bulgaristan'a bırakılması demekti. Bu sırada Kamil Paşa hükümetini devirmek için koşulların müsait olduğunu düşünen İttihatçılar, bir darbe ile iktidarı ele geçirmeyi tasarladılar.

23 Ocak 1913 tarihinde başlarında Enver Bey'in bulunduğu küçük bir grup İttihatçı, Bâb-ı Âli'deki Bakanlar Kurulu toplantısını bastı. Harbiye Nâzırı Nâzım Paşa'nın da aralarında bulunduğu birkaç hükümet görevlisi çıkan arbedede öldürüldü. İttihatçılar Sadrazam Kamil Paşa'ya bir istifa metni hazırlatarak imzalatıldılar (Küçük, 1991: 390). Erkân-ı Harbiye Reisi Mahmut Şevket Paşa sadrazam ilân edildi. İttihatçılar dizginleri tam anlamıyla ele almadan harekete geçmek gerektiğini kavrayan muhalifler, 15 Haziran 1913'de düzenledikleri suikastla Mahmut Şevket Paşa'yı öldürdüler. Çıkan karışıklıkta bir halk ayaklanmasıyla tekrar iktidara el koymayı umuyorlardı (Çavdar, 1991: 77). Ancak İttihatçılar duruma hâkim olmayı başarıp ve büyük bir muhalif avı başlattılar. Komploya karıştığı varsayılan kimseler sıkıyönetim mahkemesinde yargılandı (Çavdar, 1991: 79). Yeni kurulan Sait Halim Paşa hükümeti, İttihatçıların mutlak hâkimiyetini vurguluyordu. Kısa süre sonra Balkan devletlerinin kendi aralarında düştükleri anlaşmazlıktan faydalanarak Edirne'yi tartışmasız biçimde Osmanlı topraklarına katmayı başaran İttihatçılar, kamuoyunda büyük itibar kazandı.

Sait Halim Paşa'nın sadrazamlığında ülke fiilen, Enver, Talat ve Cemal Paşaların yönetimine girdi. Bu ekibin iktidarı, İTC içindeki askeri kanadın zaferini simgeliyordu. Bu dönemde, siyasetle parti, partiyle devlet giderek özdeşleşti (Ünsal, 1998: 15). Böylece "Türk modernleşmesi, liberal-parlamentar bir çerçeveden askeri-diktatoryal bir çerçeveye; halkın laik-emperyal siyasi bağlılığını sağlama umudundan, katıksız bir Türk milliyetçiliği gerçekliğine kaydı" (Hobsbawm, 1999: 308). Oysa 1908 Devrimi patlak verdiğinde ülkede milliyetçilik akımının varlığı dahi tartışmalıydı. "Hiçbir yayın organı, hiçbir örgüt bu düşünceyi savunmuyor, hiçbir siyaset adamı ve parti bu konuda açık bir tutum takınmıyordu. Siyasal ve entelektüel sahne 'Baticılar', 'Osmanlıcılar'... ve 'İslamcılar' tarafından işgal edilmişti" (Georgeon, 1999: 60). Ancak dünya savaşına dek geçen sürede, milliyetçilik ülkede başat siyasi akım haline geldi.

İttihatçıları milliyetçi hattı savunmaya götüren bir dizi yapısal gerekçe söz konusuydu. Bunlardan ilki Balkanların kaybıydı. Bu kaybın ardından Osmanlı, artık Anadolu ve Arap illerinden mürekkep bir doğu devleti konumuna düştü. Nüfusun ağırlığı iyiden iyiye Türklere kaydı (Georgeon, 1999: 60). Ancak Balkanların kaybı ile Türkçülüğün yükselişi arasındaki ilişki demografik boyutun ötesine geçiyordu. Balkanlar Osmanlı'nın Batı'ya açılan yüzüydü ve bayındırlık faaliyetlerinin esaslı kısmı burada yoğunlaşmıştı (İnalcık, 1993: 23-26). Dolayısıyla bölgedeki gayri-Müslim halkların başkaldırısı, İTC ileri gelenlerinde ihanet, öfke ve düş kırıklığı karışımı hisler uyandırdı. Balkanlı orduların savaştaki acımasız tutumu ülkedeki Türkçü ajitasyonu körükledi. Kıyıma uğrayan Osmanlı askerlerine karşı Batı'nın kayıtsız tutumu, Tanzimatçıların Batılılara atfettiği "yüksek medeniyet değerlerinin" birer safсата olduğu kanaatine yol açtı (Bora, 2017: 209). İkinci olarak Türkçüler, ekonomik bağımsızlığın önündeki en büyük engelin Osmanlı ile Avrupa arasındaki eşitsiz ilişki olduğunu tespit etmişlerdi (Georgeon, 1999: 130-131). "Türk milliyetçileri Birinci Dünya Savaşı'nın hemen öncesinde bu liberalizm anlayışının yıkıcılığından yakınarak, bir milli ekonomi arayışına girmişti (Georgeon, 1999: 131). Bundan böyle Tanzimat'ın liberal ekonomi politikasının eleştirisi, liberal kültürel atmosferin eleştirisiyle el ele yürüdü. Tanzimat'ın Batılı kültürel değerlere düşkünlüğü taklitçilik ve yapmacıklık olarak damgalandı. Bilhassa I. Dünya savaşına dek yayımlanan romanların neredeyse hepsinin ana teması "alaturka ile alafranga karşıtlığı" ekseninde kurgulandı (Duben & Behar, 2014: 217). Yahya Kemal Beyatlı, anılarında dönemin entelektüel atmosferini şöyle tasvir ediyordu: "Ben, bizim kendi milletimizin uyandırılması, milli bir ceryan açılması, Türklüğün idrak edilmesi müddeasında idim. Bu düşüncümde Paris'teki Bulgarların, Rumların, Sırpın yaptıkları mitinglerde ızhar ve ifade ettikleri milli şuurun ve milliyet mefhumunu ne kadar yeni bir sahada kabul ettiklerinin tesiri vardı" (Beyatlı: 1960: 44).

Dünya Savaşı arifesinde Almanlar, tıpkı bir zamanlar II. Abdülhamid'in İslamcı ideolojisini destekledikleri gibi, İTC'nin Pan-Türkist ideolojisini destekledi. Bu da Osmanlı'nın liberal Batı'dan kopuşunu hızlandırdı (Rathmann, 2001). Milliyetçilik akımının gücü, iktidar partisinin ideolojisiyle bütünleşmesinden ileri geldi. Partinin merkez komite üyesi ve resmi ideoloğu Ziya Gökalp'in milliyetçilik anlayışı belirleyiciydi. Gökalp bilhassa orta sınıf İstanbullu ailelerin Batılı yaşam tarzına büyük yatkınlık benimsediğini görmüştü. İşte bu olguya meşruiyet kazandırmak için "ve onu kendi yeni Türk toplumu imajına bağlamak amacıyla, yarı efsanevi bir Türki geçmişe yaslandı" (Duben & Behar, 2014: 224-225). Gökalp'in şeması, "Türk milleti, İslam ümmeti ve Garp medeniyetinin" eklektik bir bileşkesini içeriyordu. Batının sinai uygarlığını benimsemekle birlikte, kültürel bakımdan ayrıksılığı öne çıkarıyordu. "Akçuraoğlu Yusuf, Ömer Seyfettin, Hamdullah Suphi (Tanrıöver), Köprülüzade M. Fuat, Ahmet Agayef (Ağaoğlu)" gibi isimler, akımın diğer önde gelen temsilcileriydi (Tunaya, 1988: 11). Hedefleri, "etnik açıdan türdeş" bir millet yaratmaktı. Ağırlığı Rus topraklarında yaşayanlardan oluşan Türkçe konuşan halkları bir araya getirmeyi amaçlayan laik ve milliyetçi bir tasarı peşine düştüler (Hobsbawm, 1999: 308). Balkan Savaşları Osmanlı topraklarında Türklük bilincini güçlendirmişti. Şimdi sırada ülke dışındaki Türklerle birleşerek kurulacak "Turan" adlı büyük ülke vardı.

İTC liderleri I. Dünya Savaşı'nın, Almanların siyasi emelleriyle de uyumlu olarak, bu büyük ülkenin yolunu açacak fırsat olduğunu düşündüler. Birçok kabine üyesinin dahi haberi olmadan, 2 Ağustos 1914'te Almanlarla bir ittifak anlaşması imzaladılar (Çavdar, 1991: 82). İleride İTC önderlerinden Talat Paşa bu ittifakı şu sözlerle meşru kılacaktı: "Hepimiz şu kanaatte

idik ki, mevcudiyetini muhafaza edebilmesi için Türkiye'nin böyle bir Avrupa devleti ile ittifak etmesi elzemdi ve Türkiye ancak ilim, sanat ve sanayi ve ticaret bakımından bu derece ilerlemiş bir devletin yardımı ile kendi mevcudiyeti ve terakkisini temin edebilirdi (Talat Paşa, 1946: 23-24).

Savaşla birlikte kapitülasyonlar tek taraflı olarak kaldırıldı. Türk sermayeli İtibar-ı Milli Bankası ve küçük üreticileri bünyesinde toplayan anonim şirketler kuruldu. Bu şirketlerin ilki, 1915 tarihli Anadolu Milli Mahsulat Osmanlı Anonim Şirketi oldu. "Şirketin... sermayesinin yarısı Anadolu tüccarına ödetilmiş, hisse senedi sahiplerinin Osmanlı uyruğu olması şart koşulmuştu" (Toprak, 1995: 90-92). Ne var ki söz konusu dönemde bir Osmanlı Sanayiinin varlığından söz etmek hayli güçtü. Öyle ki, 1913 ve 1915 tarihli sanayi sayımları ülkenin en gelişmiş Batı kısmındaki tesisleri şöyle sıralıyordu: "20 un değirmeni, 2 makarna, 6 konserve, 1 bira fabrikası, 2 tütün mağazası, 1 buz, 3 tuğla, 3 kireç, 7 kutu, 2 yağ, 2 sabun, 2 porselen imalathanesi, 11 tabakhane, 7 marangoz ve doğrama atölyesi, 7 yün, 2 pamuklu iplik ve dokuma, 36 ham ipek, 1 ipekli dokuma ve 5 'sair' dokuma fabrikası, 35 matbaa, 8 sigara kâğıdı, 5 madeni eşya ve 1 kimyasal ürün fabrikası" (Boratav, 2005: 20).

Savaş yenilgiyle sonuçlandı. Bu sonuç, "Turan" düşünün sona erişini simgeledi. 2 Kasım 1918'de Talat, Enver, Cemal ve bazı yakın arkadaşları ülkeden kaçtı. 5 Kasım'da İTC feshedildi ve Ziya Gökalp'in de aralarında bulunduğu geride kalan önderler Malta'ya sürüldü (Çavdar, 1991: 85-86). 1919 yılında işgal kuvvetlerine karşı milliyetçilerce başlatılan Kurtuluş Savaşı 1922'de zaferle sonuçlandı ve 29 Ekim 1923 tarihinde cumhuriyet ilan edildi. Böylece ülkenin Batılılaşma tarihinde bir fasıl kapandı.

5. Sonuç

Osmanlı Batılılaşması, açıktır ki, tavandan dayatılan bir hamleydi. Tehdit altındaki bir devleti korumak amacıyla modernleşme olgusunun araçsallaştırılması anlamına geliyordu (Therborn, 2010: 46). Osmanlı elitleri Batı'nın ekonomik, teknolojik, askeri ve siyasi gücü arttıkça, henüz on sekizinci yüzyılın başlarından itibaren, ona daha fazla kayıtsız kalamayacaklarının farkına varmışlardı. İlk yenilikçiler işe ordudan başladı. Zira Batı karşısında uğranılan hezimetleri geleneksel yöntemlerle engellemenin imkânsız olduğunu anlamışlardı. Ancak Batı'nın üstünlüğünü sadece ve sadece onun teknolojik gelişmişliğine bağlayarak ilk hatayı yapmışlardı. On yedinci yüzyıl sonu ve on sekizinci yüzyıl başlarında Batı'nın Osmanlı İmparatorluğu gibi ülkeler karşısında bir dizi sosyoekonomik avantajı söz konusuydu. İlk olarak, Avrupa'da küçük toprak parçaları için girişilen rekabet savaş teknolojisinin gelişmesini sağlamıştı. Bu da metal işlerinden kimyaya ve camcılığa dek pek çok geleneksel sanayi dalındaki yeniliklerin önünü açmıştı. İkinci olarak, yöneticilerin keyfiyetini sınırlayan hukuki kodların gelişimi, sermaye birikimini ve girişimciliği tetiklemişti. Üçüncü olarak, Avrupalılar devletten bağımsız sivil kurumlar geliştirebilmişlerdi (Bayly, 2014: 119-120). İşte Osmanlı Batılılaşmacılarının bu üç sosyoekonomik unsuru hakkıyla kavrayabildikleri söylenemezdi. İmparatorluk giderek zayıflıyordu. İstanbul'un taşra üzerindeki nüfuzu azalıyordu. Bu da ülkede toplumsal yaşamın duraklaması, hatta yer yer çökmesi anlamına gelmişti (Ivanov, 2007: 435). Toplumsal artığın giderek azaldığı bir dönemde, geleneksel unsurların kemikleşmiş ayrıcalıklarına canhıraş bir şekilde sahip çıkmaları hiç de şaşırtıcı değildi. Bu yüzden Lale Devri gibi görece olarak sakin

dönemlerde Batılılaşma yanlıları öne çıkarken, ekonomik kriz yükseldikçe reaksiyoner güçler ivme kazandı.

On sekizinci yüzyılın temkinli Batılılaşma hamleleri hep Nevşehirli Damat İbrahim Paşa'nın akıbetine uğrama korkusuyla sakatlandı. Batılılaşmacılar ilk adımı attıktan sonra durup, olası tepkinin gücünü ve niteliğini kestirmeye çalıştılar. Oysa sanayileşmenin geleneksel sınıfsal yapıyı sarsma imkânından mahrum olduğu bir toplumda, tepkiler hep benzer biçimlerde geliyordu. Benzer kesimler harekete geçerek Batı yanlılarına benzer biçimlerde gözdağı veriyorlardı. Merkezi devlet gücünün akameti, bu yüzyılda Batılılaşmanın kaderini belirledi. II. Mahmud ile yeniden yükselişe geçen, Tanzimat'la zirveye çıkan Batılılaşma hamleleri, merkezi gücün on altıncı yüzyıldan beri belki de en güçlü atılımıyla hayat buldu. Yerel direniş odaklarının gücü kırılmıştı. Batılılaşma yanlısı bürokratların yönetiminde merkezin gücü arttı. Bu artış, on dokuzuncu yüzyılın ortalarındaki hızlı büyüme dönemiyle örtüştü (Keyder, 2014: 11). Ancak Tanzimat'ın Batılılaşma hamleleri yeni ve beklenmedik bir düşmanlık dalgası üretti. Batılılaşmacılar esaslı bir düşünsel hazırlık dönemi geçirmemişti. Hâlihazırdaki kurumlar kendi bünyelerinde bir atılım yapma imkânından mahrumdu. Ancak gümrük kapıları çoktan açılmıştı. Bu aşamada Tanzimatçılar öykündükleri Batı gibi, eskiyi tamamen yıkıp, köhnemiş kurumları tamamen ortadan kaldırmaya cesaret edemediler. Bunda öngörüsüzlüklerinin mi yoksa on sekizinci yüzyıldan devraldıkları korkularının mı baskın çıktığı belirsizdir. Ancak kesin bir husus vardır ki, onlar kendi haline bırakılan geleneksel kurumlar ile Tanzimat'ın yeni kurumlarını bir arada yaşatma yolunu seçtiler. Bu durum bütün bir sosyal hayatı iki ayrı anlam dünyasına bölerek parçaladı. 1856'nın Islahat Fermanı, yeni hayata intibakta bir adım öne çıkan gayri-Müslim kesimler ile geleneksel hayata daha bağlı olan Müslümanlar arasında kayda değer bir ayrışma yarattı. Batı düşmanlığı, sömürgeci güçlerin şirketlerinde çalışan, onlarla iş gören Osmanlı vatandaşları nezdinde somut bir hedefe odaklandı.

On dokuzuncu yüzyıldaki 1873 ile 1896 yılları arasına yayılan büyük ekonomik kriz "ideolojik muhafazakârlık dönemini başlattı ve Osmanlı İmparatorluğu'ndaki Batılılaşma yanlılarının geçici yenilgisine yol açtı" (Keyder, 2014: 11). Bu dönemde Sultan Abdülhamid "ilk Osmanlı sultanlarının otokratik iktidar anlayışlarına döndü" (McNeill, 2001: 688). Yine de bu esnada teknik gelişmeleri şevkle destekledi. Hatta döneminde, "Sanayiden askeriye, istatistik-sayım çalışmalarıyla ve fotoğraf arşiviyle desteklenen ve önceliği daima devletin eylem kapasitesini artırmak olan bir rasyonaliteye dayanan bir ıslahat seferberliği başladı" (Bora, 2017: 33). Abdülhamid'in İslamcılığı, yeni bir toplum yaratmayı amaçlayan Tanzimat'tan ayrıştıyordu. O Tanzimat'ın hayal kırıklıklarının üzerine İslamcı bir şal örtmek niyetindeydi. Ancak uyguladığı baskı yöntemleri genç subay, bürokrat ve aydınların yeraltında örgütlenmeye başlamasıyla sonuçlandı. Onlar sultanın uygulamalarını devletin bütünlüğüne bir tehdit gözüyle bakıyorlardı (Parla, 1993: 26). Tarihe Jön-Türkler olarak geçecek muhalifler, yirminci yüzyıla birlikte liberalizm ve milliyetçilik gibi Batı kökenli fikir akımlarına açılan genç ve eğitilmiş kesimlerdi. Ancak Batı'ya iktisadi ve siyasi bağımlılığı yüksek sesle eleştiren isimler yine bu kesimden çıktı.

Jön Türkler, Japonların 1905 yılında Ruslar karşısında elde ettiği parlak zaferle büyülenmişti. Bu başarıyı, geleneksel inanç ve değerleri koruyarak da modernleşmenin başarılabilirliği şeklinde yorumladılar. Japon örneği tüm toplumsal kesimlerde tartışıldı. Ancak bu ülkenin hem coğrafi hem de kültürel uzaklığı bu tartışmadan yaratıcı bir sonuç çıkmasına engeldi (Georgeon, 1999: 102). Yine de bürokrasinin militan kanadı ülkede üstünlüğü ele geçirdi ve

devleti emperyalistlerin neden olduğu çözülmeye karşı savunmaya girişti (Keyder, 2014: 11). Bu militan kadronun en büyük başarısı 1908 Devrimi oldu. Onlar Osmanlı millet sisteminin ürettiği geleneksel toplum yapısını kırmayı amaçlıyordu. Arzuları, kendi içlerinde büyük ölçüde özerk davranabilen etnik, dini ve ulusal cemaatlerden oluşan yapılanmayı kırarak, vatandaşlık bağlarıyla bir araya gelen bireylerden oluşan demokratik bir yapı kurabilmeyi (Kansu, 2002: 217-218). Jön-Türkler'in milliyetçi ve Almancı asker ağırlıklı kanadı ile nispeten liberal ve İngiliz yanlısı kanadının çatışmasından ilk kesim zaferle çıktı. Ancak bu çatışma, devrimin özgürlükçü atmosferini gölgeledi.

Balkan Savaşı bozgunuyla birlikte Osmanlı aydınları geçmişten kaynaklanan hatalarla hesaplaşmaya yöneldi. Yeni Osmanlılar'la başlayan Tanzimat eleştirisi ileri bir aşamaya taşındı. Zira Tanzimatçılar, imparatorluğun parçalanmasını önleyememişti (Georgeon, 1999: 98). Onlar Batı'nın sadece bir karikatürünü ithal etmişlerdi. Böylece kendi toplumsal gerçekliğinden kopuk "Tanzimat züppesi" figürü, bir alay ve nefret objesi haline geldi. Bu sırada İttihat ve Terakki'nin ileri gelenleri Batı Avrupa modelinden giderek uzaklaştı ve devrin yükselen yıldızı Almanya'nın militarist modeline yanaştı. Türk milliyetçiliği akımı, İTC'nin resmi politikası "Osmanlılık"ı yerle bir etti. Ancak parti önderlerinin dünya Türklerini birleştiren düşsel ülke "Turan"ı kurma hayalleri de büyük savaşın kargaşası içinde berhava oldu. Buna karşın savaş yıllarında Müslüman ve Türk kelimeleri giderek özdeşleşti. Kozmopolit Batılılaşma düşüncesi Tanzimat'tan arta kalan bir çarpıklık olarak damgalandı ve gözden düştü.

Kaynakça

- Ahmad, F. (1999). *İttihat ve Terakki 1908-1914*. N. Yavuz (Çev.). İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Ahmad, F. (2012). *Modern Türkiye'nin Oluşumu* (11. Baskı). Y. Alogan (Çev.). İstanbul: Kaynak.
- Ahmed Rıza (2001). *Anılar*. İstanbul: Yeni Gün Haber Ajansı Basın ve Yayıncılık A.Ş.
- Akman, E. (2012). Tanzimat Hareketleri Karşısında Âşik Seyrânî. *Electronic Turkish Studies*, 7(3), 145-155.
- Akyıldız, A. (2011). Tanzimat. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 40, 1-10. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Arıkan, Z. (2013). Yirmisekiz Çelebi Mehmed Efendi. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 43, 551-552. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Artun, T. (1983). *İşlevi, Gelişimi, Özellikleri ve Sorunlarıyla Türkiye'de Bankacılık*. İstanbul: Tekin.
- Avcıoğlu, D. (1996). *Türkiye'nin Düzeni: Birinci Kitap*. İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Aybar, M. A. (1968). *Bağımsızlık Demokrasi Sosyalizm*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Aydın, H. V. (2001). Timar Sisteminin Kaldırılması Süreci ve Bazı Değerlendirmeler. *OTAM Ankara Üniversitesi Osmanlı Tarihi Araştırma ve Uygulama Merkezi Dergisi*, 12(12), 65-104.
- Aysal, N. (2011). Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Giyim ve Kuşamda Çağdaşlaşma Hareketleri. *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi*, 10(22), 3-32.



Nurol, B. (2023). Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1647-1673. Doi: 10.25295/fsecon.125742

- Bayly, C. A. (2014). *Modern Dünyanın Doğuşu: Küresel Bağlantılar ve Karşılaştırmalar, 1780-1914*. M. N. Şellaki (Çev.). İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Belge, M. (2007). Batılılaşma: Türkiye ve Rusya. T. Bora & M. Gültekingil (Ed.), *Modernleşme ve Batıcılık, Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce* 3, 43-55. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Belge, M. (2012). *Militarist Modernleşme: Almanya, Japonya ve Türkiye* (2. Baskı). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Berkes, N. (2003). *Türkiye'de Çağdaşlaşma* (4. Baskı). İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- Beyatlı, Y. K. (1960). *Yahya Kemal'in Hatıraları*. N. S. Banarlı (Ed.). İstanbul: İstanbul Fetih Cemiyeti Yahya Kemal Enstitüsü Neşriyatı.
- Beydilli, K. (2009). Selim III. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 36, 420-425. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Beydilli, K. (2013). Paris Antlaşması. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 34, 169-172. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Birinci, A. (1998). Hürriyet ve İtilaf Fırkası. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 18, 507-511. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Bora, T. (2006). *Medeniyet Kaybı: Milliyetçilik ve Faşizm Üzerine Yazılar* (2. Baskı). İstanbul: Birikim.
- Bora, T. (2017). *Cereyanlar: Türkiye'de Siyasi İdeolojiler* (2. Baskı). İstanbul: İletişim.
- Boran, B. S. (1944). Ekonomik ve Sosyal Kanunlara Karşı Gelinmez. *Adımlar*, 1(9), 283-286.
- Boran, B. (2016). *Türkiye ve Sosyalizm Sorunları*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Boratav, K. (2005). *Türkiye İktisat Tarihi: 1908: 2002* (9. Baskı). Ankara: İmge.
- Bozdoğan, S. (2012). *Modernizm ve Ulusun İnşası: Erken Cumhuriyet Türkiye'sinde Mimari Kültür* (3. Baskı). T. Birkan (Çev.). İstanbul: Metis.
- Çavdar, T. (1991). *İttihat ve Terakki*. İstanbul: İletişim.
- Acemoğlu, D. & Robinson, J. A. (2016). *Ulusların Düşüşü: Güç, Zenginlik ve Yoksulluğun Kökenleri*. F. R. Velioğlu (Çev.). İstanbul: Doğan Kitap.
- Deringil, S. (2007). *İktidarın Sembolleri ve İdeoloji: II. Abdülhamid Dönemi (1876-1909)* (3. Baskı). G. Çağalı Güven (Çev.) İstanbul: YKY.
- Duben, A. & Behar, C. (2014). *İstanbul Haneleri: Evlilik, Aile ve Doğurganlık, 1880-1940*. N. Mert (Çev.). İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınevi.
- Georgeon, F. (1999). *Türk Milliyetçiliğinin Kökenleri Yusuf Akçura (1876-1935)* (3. Baskı). A. Er (Çev.). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Geyikdağı, V. N. (2011). *Foreign Investment in the Ottoman Empire: International Trade and Relations 1854–1914*. London and New York: I. B.Tauris Publishers.
- Gülalp, H. (2003). *Kimlikler Siyaseti: Türkiye'de Siyasal İslamın Temelleri*. İstanbul: Metis.



Nurol, B. (2023). Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1647-1673. Doi: 10.25295/fsecon.125742

- Hanioğlu, M. Ş. (2001). İttihat ve Terakki Cemiyeti. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 23, 476-484. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Harman, C. (2013). *Halkların Dünya Tarihi*. U. Kocabaşoğlu (Çev.). İstanbul: Yordam Kitap.
- Heper, M. (1998). Türkiye’de Unutulan Halk ve Birey. A. Ünsal (Ed.), *75 Yılda Tebaa'dan Yurttaş'a Doğru* (43-48). İstanbul: Tarih Vakfı Yayınları.
- Hobsbawm, E. (1999). *İmparatorluk Çağı: 1875-1914*. V. Aslan (Çev.). Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- İlgürel, M. (1993). Celâli İsyanları. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 7, 252-257. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- İnalçık, H. (1993). Türkler ve Balkanlar. *Balkanlar*, 9-32. İstanbul: Orta Doğu ve Balkan İncelemeleri Vakfı.
- İnalçık, H. (2003). *Osmanlı İmparatorluğu Klâsik Çağ: 1300-1600*. R. Sezer (Çev.). İstanbul: YKY.
- İnalçık, H. (2006). Tanzimat'ın Uygulanması ve Sosyal Tepkileri. M. Seyitdanlıoğlu & H. İnalçık (Ed.), *Tanzimat: Değişim Sürecinde Osmanlı İmparatorluğu* (109-132). Ankara: Phoenix.
- İnalçık, H. (2010). *Osmanlılar: Fütühat, İmparatorluk, Avrupa ile İlişkiler*. İstanbul: Timaş.
- İnalçık, H. (2012). Osmanlı İmparatorluğu'nda Büyük Ölçekli Ticari Tarım Var mıydı?. Ç. Keyder & F. Tabak (Der.), *Osmanlı'da Toprak Mülkiyeti ve Ticari Tarım* (15-33). Z. Altıok (Çev.) (2. Basım). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- İnalçık, H. (2016). *Akademik Ders Notları (1938-1986)*. İstanbul: Timaş.
- Ivanov, S. M. (2007). Çağdaşlaşma Sürecinde Rusya'nın ve Türkiye'nin Yazgılarındaki Benzerlik Üzerine (18. Yüzyıl- 20. Yüzyılın Başları). A. Mengi (Ed.), *Ruşen Keleş'e Armağan, VI. Kitap: Demokrasi ve Politika* (433-444). B. Duru (Çev.). Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Kansu, A. (2002). *1908 Devrimi* (3. Baskı). A. Erbal (Çev.). İstanbul: İletişim.
- Karpat, K. H. (2009). *İslam'ın Siyasallaşması* (3. Baskı). Ş. Yalçın (Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.
- Keyman, E. F. (2009). Şerif Mardin'i Okumak: Modernleşme, Yorumbilgisel Yaklaşım ve Türkiye. A. Öncü & O. Tekelioğlu (Ed.), *Şerif Mardin'e Armağan* (2. Baskı) (37-63). İstanbul: İletişim.
- Keyder, Ç. (1995). Kimlik Bunalımı, Aydınlar ve Devlet. S. Şen (Ed.), *Türk Aydınını ve Kimlik Sorunu* (151-156). İstanbul: Bağlam.
- Keyder, Ç. (2014). *Türkiye’de Devlet ve Sınıflar* (19. Baskı). İstanbul: İletişim.
- Kutluoğlu, M. H. (2002). Kavalalı Mehmed Ali Paşa. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 25, 62-65. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Küçük, C. (1991). Bâb-ı Âli Baskını. *TDV İslâm Ansiklopedisi* 4, 389-390. İstanbul: Türkiye Diyanet Vakfı.
- Küçükömer, İ. (1994). *Düzenin Yabancılaşması*. İstanbul: Bağlam.



Nurol, B. (2023). Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1647-1673. Doi: 10.25295/fsecon.125742

- Mardin, Ş. (1991). *Türk Modernleşmesi*. İstanbul: İletişim.
- Mardin, Ş. (2007). Türk Siyasetini Açıklayabilecek Bir Anahtar: Merkez-Çevre İlişkileri. M. Türköne & T. Önder (Ed.). *Şerif Mardin Bütün Eserleri 6: Türkiye'de Toplum ve Siyaset* (35-77). İstanbul: İletişim.
- McGowan, B. (2004). Ayanlar Çağı, 1699-1812. H. İnalçık & D. Quataert (Ed.), *Osmanlı İmparatorluğu'nun Ekonomik ve Sosyal Tarihi 1600-1914, C. II* (761-884). S. Andıç (Çev.). İstanbul: Eren.
- McNeill, W. H. (2001). *Dünya Tarihi* (6. Baskı). A. Şenel (Çev.). Ankara: İmge Kitabevi.
- Ortaylı, İ. (1985). Batılılaşma Sorunu. *Tanzimattan Cumhuriyete Türkiye Ansiklopedisi 1*, 134-138. İstanbul: İletişim.
- Ortaylı, İ. (2010). *Türkiye Teşkilat ve İdare Tarihi* (3. Baskı). Ankara: Cedit Neşriyat.
- Ortaylı, İ. (2016). *Avrupa ve Biz*. İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Pamuk, Ş. (2007). *Osmanlı-Türkiye İktisadi Tarihi: 1500-1914* (4. Baskı). İstanbul: İletişim.
- Parla, T. (1993). *Ziya Gökalp, Kemalizm ve Türkiye'de Korporatizm* (2. Baskı). İstanbul: İletişim.
- Parvus Efendi (2013). *Cihan Harbine Doğru Türkiye*. M. Kürkcügil (Der.). İstanbul: Ayrıntı.
- Polat, H. A. (2019). Halaskâr Zâbitân Müdahalesinden Bâbiâli Baskını'na Osmanlı Bürokrasisinin Siyasetle İmtihani: (Siyasetle İştigal Edilmeyeceğine Dair Taahhütnameler). *Ankara Üniversitesi Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi*, 65, 301-341.
- Quataert, D. (2004). *Osmanlı İmparatorluğu 1700-1922*. A. Berktay (Çev.). İstanbul: İletişim.
- Rathmann, L. (2001). *Alman Emperyalizminin Türkiye'ye Girişi*. R. Zarakolu (Çev.). İstanbul: Belge.
- Safa, P. (1943). *Millet ve İnsan*. İstanbul: Akbaba Yayını.
- Talat Paşa (1946). *Talat Paşa'nın Hatıraları*. İstanbul: Güven Yayınevi.
- Tanör, B. (1985). Anayasal Gelişmelere Toplu Bir Bakış. *Tanzimattan Cumhuriyete Türkiye Ansiklopedisi 1* (10-26). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tanör, B. (2010). *Anayasal Gelişme Tezleri* (2. Baskı). İstanbul: Yapı Kredi.
- Temo, İ. (2000). *İbrahim Temo'nun İttihad ve Terakki Anıları*. İstanbul: Arba.
- Timur, T. (1986). *Osmanlı Kimliği*. İstanbul: Hil Yayın.
- Timur, T. (1998). Türkiye'de Kimlik, Politika ve Gerçekçilik: Tarihi Bir Panorama. A. Ünsal (Ed.), *75 Yılda Tebaa'dan Yurttaş'a Doğru* (127-138). İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Timur, T. (2006). Osmanlı Mirası. I. C. Schick ve E. A. Tonak (Ed.), *Geçiş Sürecinde Türkiye* (5. Baskı) (12-37). İstanbul: Belge.
- Therborn, G. (2010). *Marksizmden Post-Marksizme*. D. Evcı (Çev.). Ankara: Dipnot.
- Topçu, N. (2008). *Ahlak Nizamı* (5. Baskı). İstanbul: Dergah.



Nurol, B. (2023). Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1647-1673. Doi: 10.25295/fsecon.125742

Tunaya, T. Z. (1988). *Türkiye’de Siyasal Partiler Cilt 1: İkinci Meşrutiyet Dönemi 1908-1918* (2. Baskı). İstanbul: Hürriyet Vakfı.

Ünsal, A. (1998). Yurttaşlık Zor Zanaat. A. Ünsal (Ed.), *75 Yılda Tebaa'dan Yurttaş'a Doğru* (4-36). İstanbul: Tarih Vakfı.

Zürcher, E. J. (2005). *Savaş, Devrim ve Uluslaşma Türkiye Tarihinde Geçiş Dönemi: 1908-1928*. E. Aydınoglu (Çev.). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



The Rise of Anti-Westernism in the Ottoman Society: Economical, Political and Social Foundations

Bahadır Nurol

Extended Abstract

It is possible to read the last two hundred years of the Ottoman Empire as a history of Westernization. This period of time includes efforts to imitate, and in some respects, embrace the West. There are periods, however, in Ottoman history when anti-Westernism is at the forefront. The aim of this paper is to identify these periods of hostility and the socio-economic developments that underlie them. Anti-Westernism in the Ottoman era resembles waves that were sometimes defeated and withdrawn, remained cynical for a long time, but sometimes became extremely powerful. The rise of the waves was related to the social, political, and economic context in which the society is embedded. This paper claims that there are three periods in the Ottoman history when the waves reach their peak.

The first wave refers to the reactions following the Tulip Era, which witnessed the first and timid steps of Westernization. Geographical discoveries from the 16th century caused the Mediterranean basin to lose its commercial importance. Moreover, at the end of the 1700s, wars turned into social and economic disasters rather than being a source of income. Adulteration, which was used to provide additional income, brought the cost of living with it. Economic difficulties played an essential role in the birth and growth of the Celali revolts. As a result of the revolts, the traditional "timar" system became dysfunctional. The first reaction to the trend was to seek ways to return to the "golden age of the past". The first change in attitude towards Western civilization began to emerge as a life-and-death question after the 1699 Treaty of Karlowitz, which documented the Ottoman defeat. The first phase of westernisation started with the "Tulip Era". The state took action to establish factories similar to those in the west and to operate idle mines. Ambassadors were sent to get to know Europe closely. Western values emphasizing personal well-being infiltrated the Ottoman ruling class. Western culture has become the "prestigious culture". However, the developments in the Tulip Era triggered a strong social reaction. Fearing that the printing press would destroy their traditional privileges over knowledge, the ulama launched the first opposition. Enemies of the Grand Vizier joined the opposition ranks. Janissaries and guild shopkeepers considered innovations blasphemous. The masses of people belonging to the lower and middle classes revolted in 1730. The uprising, known as the Patrona Rebellion in history, was the first example of the reactions that followed the Westernization moves and would last until the Republican era.

The second wave crystallized in the reactions that followed the Tanzimat, the most comprehensive Westernization move in Ottoman history. The primary concern of the reformers was to restore the crumbling empire. That is why they wanted to fuse different cultures in the empire with "administrative, legal and economic measures" and to create an Ottoman identity. On the other hand, they were aware that the way to counter centrifugal tendencies was to gain the support of Europe. For this reason, they responded positively to reform demands from the West. Europe's demand was to provide legal guarantees to non-

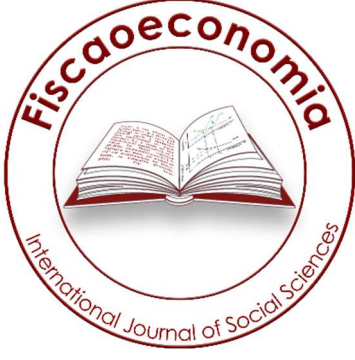
Muslim business circles doing business with it. The reforms aimed to prepare the infrastructure of civil society needed for economic growth. The first people to benefit from this policy were non-Muslims dealing with foreign trade in port cities. In this process, attempts by local entrepreneurs to establish production facilities failed due to the customs tax regime imposed by the UK. The 1856 Reform Edict envisaged "equality between Muslims and non-Muslims in matters such as taxes, military service, and public employment". The turmoil arising from the implementation of the reforms left its mark on the following period. II. Mahmud suppressed the notables and landlords but could not destroy them. Implementing a new tax in accordance with their wealth increased the tax to be paid by the segments of upper-class society, and the abolition of privileges and exemptions undermined the revenues they infiltrated from the people through drudgery and customs. The clergy, who used to be exempt from taxation, joined the opposition of the notables and aghas. On the other hand, the Tanzimat was deprived of a mass base on which it could lean. The Tanzimat would complete its era with the departure of great names such as Mustafa Reşid, Ali and Fuad Pashas. Indeed, the great economic crisis that hit the last quarter of the 19th century would symbolize a new era of conservatism. During this period, the New Ottomans movement brought two important criticisms to the Tanzimat. The first was about the economy. Accordingly, economic liberalism was handing the country over to the Westerners, turning it into a colony where Muslims were pushed into the background. Secondly, they accused the Tanzimat bureaucrats of betrayal of Islamic values. Then, in 1889, the first known organization of the Young Turks, the Union and Progress, was founded in Istanbul by Military Medical School students. In 1902, the first Young Turk Congress was held. Two trends clashed here. While some considered "aid and intervention of foreign states necessary in order to overthrow Abdulhamid's tyranny", others "rejected foreign intervention and put forward the view of a centrist, monopolistic, constitutional state based on a Turkist-Islamic ideology".

The third great wave corresponds to the nationalist counter-current that followed the 1908 revolution, the last major cosmopolitan breakthrough in Ottoman history, and rose up until the collapse of the empire. On July 23, the ITC started to announce the declaration of constitutionalism in the Balkan cities and towns. Abdulhamid chose to compromise. On July 24, the constitution came into force and "Liberty", that is, the Second Constitutional Monarchy, was proclaimed. In this process, the range of public freedoms expanded. Freedoms of assembly and association were legalized. Censorship on the press has been lifted. The young officers who destroyed the tyranny felt the need to "consolidate the empire and make it more like a European state. In this respect, 1908 symbolized the last powerful leap of Ottoman cosmopolitanism. However, the sharia circles, consisting of sect leaders and lower-level ulama, organized demonstrations as early as October 1908. Their demands were that bars and theatres be closed, photography prohibited, and women restricted from walking on the streets. However, the event that triggered the hostility towards the West was Italy's declaration of war on the Ottoman Empire on September 29, 1911. Meanwhile, war drums were beating in the Balkans, the soft belly of the empire. The war with the allies consisting of the kingdoms of Greece, Serbia, Bulgaria and Montenegro began in October. Peace with Italy was signed in mid-October. However, the government resigned in the face of bad results in the Balkans. On October 29, the Sublime Porte appointed Kamil Pasha, a "friend of Great Britain, former grand vizier and experienced politician". However, the pro-Ottoman



Nurol, B. (2023). Osmanlı Toplumunda Batı Karşıtlığının Yükselişi: İktisadi, Siyasi ve Sosyal Temeller. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1647-1673. Doi: 10.25295/fsecon.125742

intervention hoped for by the British never materialized. On the contrary, all Rumeli and Aegean islands were lost. On January 23, 1913, a small group of Unionists led by Enver Bey raided the Council of Ministers meeting in the Sublime Porte. The Unionists had Grand Vizier Kamil Pasha prepare a resignation letter and have it signed. The country was now under the de facto administration of the pro-German Enver, Talat and Cemal Pashas. In this period, the party and the state became increasingly identified. Thus, Turkish modernization shifted from a liberal-parliamentary framework to a reality of pure Turkish nationalism. On the eve of World War, the Germans supported the Pan-Turkist ideology of the ITC, just as they once supported the Islamist ideology of Abdulhamid. These ideological movements accelerated the Ottoman's break with the liberal West. The war ended in defeat. This result symbolized the end of the "Turan" dream.



Research Article/Araştırma Makalesi

Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi¹

Turkey's Experience In Debt Welfare Within The Capitalist System

Feyza KAYA², Kerem GÖKTEN³

Öz

Kapitalizm, gelir dağılımında adaletsizliğe yol açan bir sistemdir. Çeşitli reformlar yapılsa da gelir dağılımında adalet sağlanamamıştır. Üretimi artırma ve iyileştirme sürecinde tarihsel ilerlemeyi temsil eden kapitalizm sıra bölüşüme geldiğinde işleyiş yasaları gereği aynı başarıyı ve motivasyonu gösterememektedir. Tarihsel süreç içerisinde kapitalizm emek kıtlığı sorunuyla karşı karşıya kalmış, bu sorunu aşma yolundaki girişimleri bu kez eksik tüketim engeline takılmıştır. Kapitalizm, ciddi darboğazlar yaşasa da ekonomik birimlerin sürekli tüketimini uyararak ayakta kalabilmiştir. Bireylerin sürekli tüketime yönelmesi borçlanma kavramının önemini arttırmıştır. Borçlanma, genellikle finansal piyasalar üzerinden gerçekleşir. Bu piyasada fon arz eden ekonomik birimlerden fon talep edenlere doğru parasal akış sağlanır. Böylece fon fazlası olan ekonomik birimler faiz geliri elde ederken fon ihtiyacı olanlar faiz gideri karşılığında tüketimini gerçekleştirebilir. Her gelir grubu için farklı nedenlerle başvurulmuş borç piyasasında tüketici kredilerinin ikameleri yer alır. Çalışmada kapitalist sistemin işleyişi içinde borçlanma sorunu ele alınacaktır. Daha sonra borç refahını türleri olarak ele alınan tüketici kredileri ikameleri Türkiye verileri ile analiz edilecektir. Böylece neoliberal kapitalizm içerisinde Türkiye'nin konumu geniş perspektiften gözler önüne serilmeye, kredi kanallarıyla elde edilen refahın işçi sınıfının gününü ve geleceğini ipotek altına aldığı gösterilmeye çalışılacaktır.

Jel Kodları: F50, G51, H81

Anahtar Kelimeler: Kapitalizm, Finansallaşma, Borç Refahı

¹ Bu çalışma Doç. Dr. Kerem GÖKTEN'in danışmanlığında tamamlanmış Feyza KAYA tarafından savunulan "Küresel Kapitalizm, Borç Refahı ve Türkiye Deneyimi" adlı yayımlanmamış yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

² feyzahacigokmen@gmail.com, ORCID: 0000-0002-5197-0811

³ Doç. Dr., Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, keremgokten@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1876-2412



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

Abstract

Capitalism is a system that leads to injustice in income distribution. Although various reforms have been made, the system has not achieved justice in income distribution. Capitalism, which represents historical progress in increasing and improving production, cannot show the same success and motivation when it comes to distribution. In the historical process, capitalism has faced the problem of labor scarcity, and attempts to overcome this problem have been blocked by underconsumption. Although capitalism experienced serious bottlenecks, it could survive by stimulating the continuous consumption of economic units. The tendency of individuals towards continuous consumption has increased the importance of the concept of borrowing. Borrowing usually takes place through financial markets. In this market, monetary flow is provided from the economic units that supply funds to those who demand funds. Thus, economic units with surplus funds can generate interest income, while those in need of funds can consume in exchange for interest expense. There are substitutes for consumer loans in the debt market, which are applied for different reasons for each income group. In the study, the problem of borrowing in the functioning of the capitalist system will be examined. Then, consumer credit substitutions, which are considered as debt welfare types, will be analyzed with Turkey data. Thus, it will be tried to reveal the position of Turkey within neoliberal capitalism from a broad perspective, and to show that the wealth obtained by credit channels mortgages the day and future of the working class.

Jel Codes: F50, G51, H81

Keywords: Capitalism, Financialization, Debt Welfare



1. Giriş

Klasik ve neoklasik iktisat öğretileri *homoeconomicus* olarak kavramsallaştırılan bir insan modeli üzerinde yükselir. *Homoeconomicus* kavramıyla bireylerin rasyonel olduğu ve fayda maksimizasyonu peşinde koştuğu savunulur. Bunun doğal sonucu olarak kapitalist sistem bireylere fayda artışının tüketim artışı ile olabileceği düşüncesini aşlar. Maksimum fayda için zahmetten kaçarak yaşamaya başlayan *homoeconomicus*, her ekonomik birim gibi tüketerek var olabilir. Toplumun her tabakasında normal bir hâl alan sürekli tüketim durumu her gelir grubunu farklı nedenle borçlanmaya itmektedir. Söz konusu durum tüm ekonomik birimler üzerindeki borç yükünün artışına neden olur. Bu durumun bireylerin sosyal ve ekonomik davranışlarında değişime neden olduğu söylenebilir. Kapitalizmin son evresine bakıldığı zaman sermayedarların sürekli kârı, çalışan sınıfların ise sürekli tüketimi hedeflediği görülmektedir. Tüketici üzerindeki bu algı borçluluğu zorunlu kılarak bireylerin rasyonellikten uzaklaşmasına neden olur. Borçlanmanın bu şekilde normalleştirilerek süreklilik kazanması zaman zaman yoksulluğu kalıcı kılarak krizlere neden olmaktadır.

Para ve kredi kavramları borçluluğun oluşum sürecinde önemli faktörlerdir. Çünkü borçlanma finansal piyasalar üzerinden gerçekleştiği için kredi kanalları borçluluğun bir türü olarak ele alınır. Finansal piyasalarda fon arz edenlerden fon talep edenlere doğru parasal akış gerçekleşerek borçlanma oluşur. Bu noktada Karl Marx, paranın ilk sahibinin (fon arz edenlerin) finansal piyasadaki gelir elde ettiğini vurgular. Bu görüş doğrultusunda kapitalist sistemdeki sermaye birikiminin finansal piyasalar sayesinde borçlanma sürecinde de oluştuğu söylenebilir. Sermaye sahiplerinin faiz geliri elde ettiği bu durumu gelirin para biçimi olarak kavramsallaştıran Marx, aynı zamanda kapitalist sistemde çelişkilerin olduğunu vurgulamaktadır. Gittikçe normalleşen normalleştirilerek çeşitlenen krediler toplumda gelir gruplarına ve sınıflara göre farklı bir şekilde ele alınmaktadır.

Kapitalizmin geldiği son noktada borç düzeninin ekonomiye yön verdiği görülmektedir. Bu doğrultuda kredinin özel olarak yaratılan bir para olduğu söylenebilir. Çalışmada kapitalist sistem ve borç refahı kavramının ilişkisini incelemek amaçlanmaktadır. Bu amaçla birinci bölümde finansal piyasalar üzerinden borçlanmanın nasıl gerçekleştirildiği kapitalist sisteme dayandırılarak aktarılmıştır. Daha sonraki bölümde kapitalist sistemin dayattığı borç refahı kavramı, Türkiye'nin ekonomik verileri ile ele alınmıştır. Böylece geç kapitalistleşmiş olan Türkiye'nin borç düzenine geçişi tüm ekonomik birimleri tarafından ne derece içselleştirdiği etraflıca incelenmiştir.

2. Kapitalist Sistem'in Bölüşüm Sorunu

Kapitalist sistem üretim araçlarının kâr amacıyla işletilmesine dayanan bir ekonomik sistemi tanımlamak için kullanılır. Kapitalist sistem ile neoklasik iktisat teorisinin varsayımları uyumludur. Neoklasik teori üretici ve tüketicinin maksimum fayda güdüsüyle hareket ettiğini savunur. Bireylerin maksimum fayda elde etmesi ile kar maksimizasyonu hedefleyen üreticilerin üretim faaliyeti arasında bir bağlantı söz konusudur. Bu süreçte üretim faktörlerinin yarattığı değer artışının nasıl bölüşüleceği yüzyıllardır aşılamayan bir sorundur. Toplumsal sınıflar güçleri nispetinde oluşan çıktıdan az ya da çok pay alırlar. Fakat bu noktada

bölüşüm sorunu oluşur. Bölüşüm sorunu nedeniyle tutarlı ve evrensel bir kabule ne yazık ki varılamamıştır (Öztürk, 2010: 1).

Karl Marx, ürünlerin satılmak için üretildiği kapitalist sistemde malın değeri üzerinden analiz yapılması gerektiğini savunur (Wicksell, 1977: 28). Meta ve para kavramları arasındaki ilişki böylece oluşmuş ve Marx, zenginliği metaların birikimi ile ölçülemeye başlamıştır. Diğer yandan Marx, maddi olan her şeyi yararlı bularak bir kullanım değeri olduğunu savunur. Metaların kullanım değerleri metaların ticari bilgisinin malzemesini oluşturur. Ayrıca her türlü servetin özüdür. Bir ticari faaliyet sırasında iki mal veya hizmetin takas edilme oranını ise değişim değeri ile açıklamıştır. Ona göre ürün kullanım ve değişim değeri dışında değerlendirilirse maddi karşılığı kalmaz. Çünkü bu durumda ürün insanın soyut emeği üzerinden ölçülür ve yararlı bir şey olmaktan çıkar (Marks, 1986: 45-48; Wicksell, 1977: 16). Diğer yandan Marx, malın değerini çalışma saatiyle açıklayarak işçi sınıfının üzerindeki baskıya dikkat çekmiştir. Marx ürünün değerini değişmez sermaye(s) + değişir sermaye(ü) + artı değer(a) toplamıyla ifade etmektedir. Bu denklemlerle daha fazla mal üretimi için çalışma saatlerinin uzadığını artı değer kavramıyla vurgular (Koyuncu, 2020: 23-26). Kapitalist sistemin daha fazla üretim ile kök salmaya devam etmesi küreselleşmenin de nedenlerinden biri olmuştur. Böylece kapitalist sistem ile oluşan tüketim çılgınlığı küresel bir hâle bürünür. Bu durum Eric Hobsbawm'ın aşırılık çağı olarak ele aldığı dönemi resmen başlatır (Duman, 2011: 696; Hobsbawm, 1996).

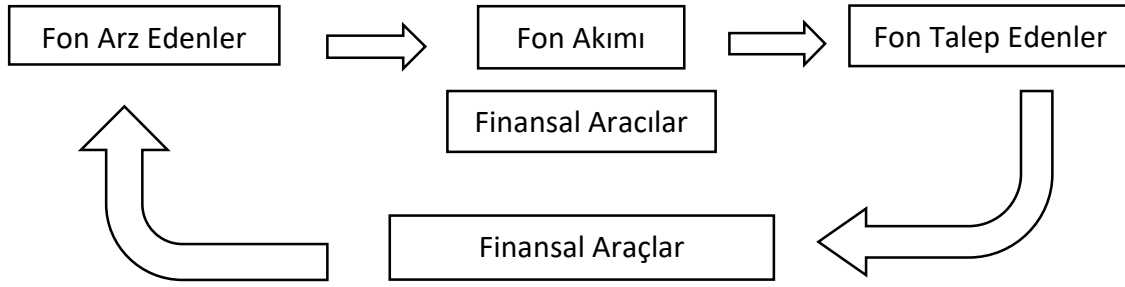
Paranın negatif yanlarını maskeleyen kapitalist sistem sayesinde para, metaları yaratan bir değer olmuştur. Toplumun maddi ve manevi tüm değerleri para üzerinden belirlenmeye başlanmıştır (Zelizer, 1989: 346; Soederberg, 2016: 52). Böylece modern toplum olarak ifade edilen toplum para toplumu olarak da ele alınmaya başlanır. Çünkü karşılıklı bağımlılık artmış ve bireyler birbirine para üzerinden bağlanmıştır (Simmel, 2004: 298). Para toplumu olarak ifade edilen toplumda bireyler yaşamlarını idame ettirebilmek için emeklerini satmak zorundadır. Güç asimetrisinin açık olduğu bu toplum yapısında özgürlüğün var olduğunun savunulması da bir çelişki örneğidir. Finansal piyasaların belkemiğini de tıpkı para toplumundaki gibi eşitlik ve özgürlük kavramları oluşturmaktadır. Bu kavramlar finansal piyasaların önemli ağırlık kazandığı neoliberal sistemin sorunlarına zemin hazırlar. Kapitalist sistemde kriz ve yoksulluk olgularının borçlanma üzerinden çözümlenmeye çalışılması nedeniyle çalışmada en önemli sorun olarak borçlanma ele alınmaktadır (Soederberg, 2016: 54-57). Borçlanma sorunu da finansallaşma ile gerçekleştiği için bu iki kavramı birlikte ele almak gerekir.

3. Finansal Piyasalar ve Borçlanma

Para, kapitalist sistemde değer biriktirme aracı olarak bilinmektedir. Sistem değer biriktirirken paranın negatif yönlerini maskeleymiştir. Böylece toplumsal gücün somut ifadesi hâline gelerek sosyal ve ekonomik hayat içerisinde yerini alan para, borç kavramının doğmasına önyak olmuştur. Bireylerin gelecekteki gelirini bugün kullanması olarak özetlenebilecek borçlanma süreci, finansal piyasalar sayesinde gerçekleşmektedir (Zelizer, 1989: 346; Soederberg, 2016: 52-56). Finansal piyasalar, finansal aktarım mekanizması ile çalışmaktadır. Bu sistem Şekil 1'de görüldüğü gibi piyasada fon arz edenlerden fon talep edenlere parasal aktarımın

gerçekleşmesiyle açıklanabilir. Piyasada fon arz edenler tasarrufları üzerinden faiz geliri elde ederken çeşitli nedenlerle fon talep edenler faiz gideri karşılığında fon ihtiyacını karşılayabilmektedir. Borçla çalışan bu sistem sayesinde ekonomik birimlerin kendi içlerinde sıkışması engellenmiş olur (Mishkin & Serletis, 2011: 18-19).

Şekil 1: Finansal Aktarım Mekanizması



Kaynak: Mishkin & Serletis, 2011: 18.

Finansallaşma sürecini hızlandıran bu işleyiş sayesinde bankacılık sistemi bireylerin hayatlarını doğrudan etkilemeye başlar (Palley, 2007: 2). Uluslararası ve ulusal ekonomide ekonomik karar vericilerin piyasaya doğrudan müdahale edebilmesini sağlayan finansallaşma süreci IMF'nin de tercih ettiği bir yöntem olmuştur (Epstein, 2002: 3). Finansallaşmanın doğal uzantısı kredi kavramı, bir anlamda sermaye birikimindeki gerilmeleri düzenlemek için oluşmuştur. Kapitalist sistemde sermayenin birikimi, paranın önce metaya sonra kâra dönüşmesiyle oluşmaktadır. Marx bu döngüdeki çelişkileri ele almıştır. Çelişkilerin başında döngünün sürekliliği için ilave emeğin gerekliliği vardır. Emeğinin değerinin altında çalışmaya razı grubu ilave emek ya da artık nüfus olarak ele alan Marx, bu grubun sermayedarların sömürüsüne mahkûm olduğunu vurgular (Marx, 2005; akt. Soederberg, 2016). Çünkü sermayedarlar, artık nüfus sayesinde az maliyetle piyasanın tüketim kanallarını besleyerek maksimum kâra ulaşabilirler. Nüfusun bu kesiminin para ve boş zaman bakımından sömürüye uğraması tüketime dâhil olamamalarına neden olur. Bu noktada Marx, kapitalist sistemin sürekli tüketimle var olabildiğini göz önüne alarak bu durumun çelişki yarattığını vurgular. Fakat sermayedarlar tek tek maksimum kârı amaçladığı için sistemde oluşacak bu tıkanıklıkla ilgilenmezler. Dolayısıyla söz konusu çelişki ücret artışından ziyade artık nüfusun kredi kanallarına dâhil edilmesiyle çözümlenmiştir. Bu sayede tüketime yönelen artık nüfus için kurtarıcı gibi gözükse de esasen kredi kanalları krizi aşmak için bir "karşıt eğilim" olarak yaratılmıştır. Sözde toplumsal eşitliği amaçlayan bu piyasada aslında sadece tüketim artışı amaçlanmıştır (Soederberg, 2016: 65-68). Yanılsama içeren bu eşitlik kavramı, artık nüfusa gelecekteki gelirini bugün kullanma imkânı yaratmıştır. Bu fırsat ile bireyler gelecekte borçlanmayı refah zannemiş, kapitalist sistemin işleyişi açısından kritik olan "kazandıklarını harcama" misyonunu sürdürmüşlerdir.

Finansal piyasalar sayesinde Şekil 1'deki gibi bir aktarım gerçekleşerek yatırım fırsatına sahip olan kişilerden olmayan kişilere parasal akış gerçekleşmektedir. Bir önceki paragrafta ele alınan artık nüfus ve diğer borçlanan kesimler bu mekanizma sayesinde çeşitli borç türleri ile tanışarak borçlanma olanaklarından yararlanmaktadır. Bu durum gerçekleşirken finansal piyasalar aracılığıyla borçlanan kişiler ile borç verenler için ayrı faydalar bulunmaktadır. Fakat

finansal krizlerin yaşanması iki tarafta da yıkıcı etki yaratabileceği için kriz dönemlerinde finansal piyasayı destekleyen devlet politikaları bulunmaktadır. Örneğin böyle bir durumda devlet öğrenim kredilerini arttırıcı bir politikayla öğrenciler aracılığıyla piyasada tüketimi arttırabilir (Mishkin & Serletis, 2011: 19). Diğer yandan Marx'ın artık nüfus olarak ele aldığı grup, görece iyi gelire sahip bireyler gibi bir ev ya da araba almak için değil, zorunlu ihtiyaçlarını karşılamak için finansal piyasalara başvurmaktadır. Söz konusu dar gelirli grup ele alındığında iç yakan bir tabloyla karşılaşılır. Dolayısıyla finansal piyasaların her zaman olumlu etkileriyle anılmadığına değinmek gerekir. Toplumun belli kısmında yanılıcıda olsa bir refah algısı yaratılır. Bu nedenle borç refahı kavramını çok taraflı analiz etmek gerekir.

4. Borç Refahı Kavramı ve Türkiye Deneyimi

Belirli bir vadede geri ödeme koşuluyla ekonomik birimler tarafından alınan parasal değere borçlanma denir. Bu işlem sırasında borçlanan ve borç veren ekonomik birimler için kredi unsurlarından en önemlisi güvendir. Nietzsche, Ahlakın Soykütüğü adlı kitabında ele aldığı ilk alacaklı-borçlu ilişkisini "sözünü tutabilen insanın imali" biçiminde betimlemesi bu güven unsurunun ifadesi olarak ele alınabilir (Lazzarato, 2014: 39). Güven unsurunu yasalar aracılığıyla en iyi sağlayan aracı kurum bankalardır. Bu nedenle borçlanma genellikle bankalar aracılığıyla gerçekleşir. Borçlanma sırasında değerlendirilen unsurlardan diğerleri vade, risk ve gelir unsurudur (Şenel, 2020: 811-812). Borçlanmanın finansallaşmayla beraber arttığı düşünüldüğünde varlık sahiplerinin borç düzeninden gelir elde ettiği ve dolayısıyla finansal kâr kavramının önem kazandığından söz edilebilir. Finansal kârdan, bankacılığın türevi olan gölge bankacılığının da (ipotekli konut kredisi veren kurumlar, tefeciler vb.) yararlandığı bilinir. Söz konusu finansal kâr olgusunun modern ekonomide gelişerek çeşitlendiği söylenebilir. Bu çeşitlilik finansal piyasanın büyümesiyle gerçekleşir (Mazzucato, 2019: 137-144). Diğer yandan borçlanma farklı gelir grupları için farklı nedenlerle gerçekleşir. Bu nedenle birçok borçlanma türünden söz edilebilir. Fakat borçlanma kavramı ele alınırken artık nüfusun borçlanma pastasından aldığı pay önem teşkil eder. Çünkü temel ihtiyaçlarını karşılayacak gelire sahip olamayan artık nüfus üzerinde finansal kâr kavramı yeni nesil sömürü biçimi olarak ele alınır (Morduch, 1994: 221; Lapavitsas, 2019: 168-169). Artık nüfusun bu şekilde sömürüye uğraması ve bunu fark etmemesi özgürlük kavramında sapmaya neden olur. Değişimle beraber özgürlük kavramı neoliberal özgürlük olarak ele alınmaya başlanır ve borcun özgürlüğü olarak bilinir (Lazzarato, 2015: 51). Borcun özgürlüğü ile beraber bireylerin, şirketlerin ve devletlerin borç sarmalı içerisinde olduğu görülmektedir. Bu noktada bir bireyin geçinmek için kredi kartlarına başvurması, başka bir bireyin ise lüks tüketimi için tüketici kredisine başvurması iyi birer örnektir. Çünkü ele alınan iki durum da bireyler gelecekteki gelirlerini teminat göstererek riski göze almaktadır. Böylece kapitalist sistemin dayattığı tüketim çılgınlığını beslenirken ekonomik birimler ayakta kalabilir. Bu durum literatüre yeni yeni kazandırılan ve çalışmada borç refah kavramı olarak ele alınan kavramın doğmasına neden olur (Soederberg, 2016). Çünkü bu senaryodaki ekonomik birimlerin içerisinde olduğu durum yanılıcı bir refahtır. Borçla elde edilen ve yanılısalar içeren bu refah algısı bireylerin refah yanılıgısı içerisinde yaşamalarına neden olur.



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

Kredi kanalları ile borçlanmanın artması ve borç düzeninin devamlılığını sağlamak için öncelikle finansal içerilmeyi arttırıcı politikalar uygulanmaktadır. Finansal içerilme, piyasadaki tüm ekonomik birimlerin finansal sisteme erişim kolaylığını ifade etmektedir (Sarma & Pais, 2011: 613). Bu anlamda finansal içerilmenin amacı finansal kaynaklara erişimi bulunmayan nüfusu tasarruf, kredi ve ödeme gibi hizmetler ile finansal piyasaya dâhil etmektir (Morgan & Pontines, 2014: 5). Finansal içerilme kavramının amaçlarından bir diğeri artık nüfusun finansal dışlamaya maruz kalmamasını sağlamaktır. Bu amaç doğrultusunda kredi kanallarına zorunlu nedenlerle başvuran artık nüfus için finansal içerilme kavramının bir tür zorunluluk teşkil ettiği söylenebilir. Aksi durumda artık nüfusun kredi türlerinden herhangi birine başvurduğu durumda teminat gösterecek bir geliri olmadığından kredi kanallarına dâhil olamayacak ve tüketime de dâhil olamayacaktır. Bu da daha önce ele alınan kapitalist sistemin çelişmesini ortaya çıkarır (Dev, 2006: 4310). Diğer yandan artık nüfus, herhangi bir finansal okur yazarlığa sahip olmadan piyasaya dâhil edilmeye çalışıldığı için bilgi asimetrisi sorunuyla mücadele etmesi gerekir. Bu sorun finansal piyasada istikrarı tehdit ettiği için çeşitli politikalarla kontrol altına alınmaya çalışılmaktadır (Hannig & Jansen, 2010: 13-20). Sonuç olarak finansal içerilme, dar gelir gruplu aileler için yaratılan kredi parasını düzenleyici bir güç olarak düşünülebilir. Bu kavram, alacaklı ve borçlu ilişkisinde eşitliği amaçlamaktadır. Ama yarattığı etkiye bakıldığında az gelişmiş bölgelerde yoksulluğu arttırdığı görülür. Dolayısıyla finansal içerilme neoliberalizmin parasal ilişkilerini ifade eden bir kavrama dönüşerek borç refahı kavramını derinleştirir (Soederberg, 2016: 267-269).

Kapitalist ekonomideki borçlanma süreci farklı gelir gruplarına göre değişkenlik göstermektedir. Kredi kartının asgari tutarını ödeyemeyen bir kişinin başvurmak zorunda olduğu kredi ile mülk sahibi olabilmek için çekilen mortgage kredisi aynı kategoride değerlendirilemez (Soederberg, 2016: 121-122). Diğer yandan bireylerin yeterli tasarrufa sahip olmadığı durumda kapitalist sistemin bireyleri sürekli tüketime yöneltmesi de borçlanmayı arttırmaktadır. Bahsi geçen borçluluğun gelir gruplarına göre farklılığı kredi türlerini de çeşitlendirerek tüketici kredilerinin ikamelerini oluşturur. Tüketici kredilerinin ikamesi sayılan her bir kredi türü borç refahının bir örneğidir. Borçla elde edilen refah için kredi kartı endüstrisi, mikro-finans endüstrisi, öğrenim kredisi endüstrisi ve konut kredisi endüstrisi iyi birer örnektir. Çünkü bu kredi türleri en yaygın borçlanma türlerinden olup tüketici kredilerinin ikamesi olarak ele alınır. Çalışmanın izleyen bölümünde bu örnekler Türkiye'nin ekonomik verileri ile ele alınacaktır.

4.1. Kredi Kartı Endüstrisi

Kredi kartları, fiziki bir değeri olmamakla beraber mal veya hizmet alımı sırasında ödeme gerçekleştirmeye yarayan plastik kartlardır. ABD kredi kartının vatani olarak bilinmektedir. Bunun nedeni kredi kartının 18. yüzyıl içerisinde bu ülkede ortaya çıkmasıdır. O yıllarda bireylere nakit taşımadan alış-veriş yapma imkânı sunan kredi kartı kullanımını özendirici politikalar uygulanmıştır. Uzun yıllar özendirilmelerle kartlara olan talepte artış yaşansa da 1929 krizinin etkisiyle kartlara olan talep azalmıştır. Aynı zamanda kart kullanımları için yapılan giderlerin karşılanamaması sonucunda bireylerin yaptığı kart ödemelerine faiz eklenmeye başlanır. Bir süre sonra pek çok bankanın birleşmesi ile kartların ekonomik hayattaki yerinin sağlamaştırılması amaçlanır. Bu amaç birlikte hareket eden bankalarla kısa sürede gerçekleşir (Kaya, 2009: 6-12).

Neoliberal düzende kredi kartlarının kullanım artışı yoksullukla doğrudan ilişkilendirilir. Bunun nedeni kapitalist sistemin üretkenliği arttırmasına karşılık işçilerin gelir artışının aynı oranda olmayışdır. Kredi kartlarının merkezi sayılan ABD ve kartları aktif kullanan ülkelerde bireyler büyümeyi borçlanmayla entegre bir şekilde gerçekleştirmektedir. Artık nüfusun bu sorunların üzerine enflasyonla mücadele etmesi kredi kartı kullanımını daha da arttırır. Neoliberalizmin en önemli borç sorunlarından biri olan bu durum sonucunda kredilerini ödeyemeyen artık nüfus ek iş aramaya başlar. Ek iş bulanların şanslı sayıldığı bu düzen, gelir dağılımı adaletsizliğini her geçen güç derinleştirmektedir (Traub & Ruetschlin, 2012: 3-5). Artık nüfusun toplumda daha fazla haneyi içine almasına neden olan bu durumun bir diğer nedeni de ekonomik güvencesizliğin artmasıdır. Hükümetlerin bu noktada iki çözüm politikası vardır. Bunlardan birisi artık nüfus üzerindeki söz konusu sömürünün normalleştirilmesi, diğeri artık nüfusun tüketiciye destek politikalarıyla günü kurtarmasıdır. Önerilen iki politika da artık nüfus için güvenceyi kalıcı ve gerçek manada arttırmamaktadır (Soederberg, 2016: 142-143).

Türkiye'de kredi kullanımı erken kapitalistleşen Batı ülkelerinden farklı gelişim göstermiştir. Erken kapitalistleşmiş ülkelerde önce tüketici kredileri gelişmiş ve tüketici kredilerinin dağılımını kolaylaştırmak için kredi kartlarının kullanımı genişletilmiştir. Türkiye gibi geç kapitalistleşen ülkelerde ise tüketici kredilerinden önce kredi kartı kullanımı yaygınlaşmıştır (Kaya, 2009: 17). Tablo 1'de kredi kartı kullanım adedi ve tutarı yer almaktadır.

Tablo 1: Yerli Kredi Kartlarının Yurtiçi Alışverişte Kullanımları

	İşlem Adedi	İşlem Tutarı (Milyon TL)
2014	2.686.955.419	420.974,98
2015	2.891.409.734	477.426,37
2016	3.071.150.337	523.506,29
2017	3.342.000.342	590.484,60
2018	3.751.571.087	699.378,77
2019	4.208.928.855	820.234,85
2020	4.211.270.021	938.921,58
2021	5.209.663.745	1.371.982,59
2022	4.259.325.223	1.630.672,46

Kaynak: BKM, 2023.

Tablo 1'e göre kredi kartı kullanımının istikrarlı bir şekilde arttığı söylenebilir. Artışın bir nedeni işlemlerin yıllar ilerledikçe kolaylaşmasıdır. Bu kolaylık bireyleri nakit kullanımından uzaklaştırmaktadır. Bireyleri uzatılmış vadeler, puanlar ve makul faizle geri ödeme sistemiyle tanıştırmaları kart kullanımını arttırır. Türkiye'nin de bu düzene ayak uydurduğu verilerle görülmektedir. Bu durum artık nüfus ekseninde ele alındığında borç refahı kavramını güçlendirir (Soederberg, 2016: 135-136). Toplumun tüm tabakalarında tüketimi kolaylaştırması nedeniyle tüketici kredilerinden en önemlisidir. Özellikle artık nüfusun pek çok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de en çok tercih ettiği borçlanma yöntemidir. Nüfusun bu kesiminin teminat gösterecek bir geliri olmadığından riskli grup olarak ele alınması bu durumun nedenidir. Kredinin güven unsurunu tam anlamıyla sağlayamayan artık nüfus zaman zaman kredi kartı borcunu bile ödeyemediği için yüksek faizle karşılaşmaktadır. Nüfusun güvencesizliğe itilmiş bu kesimi üzerinde stresin artması bankalara beklenenden fazla faiz geliri sağlar (Karaçimen, 2015a: 3).

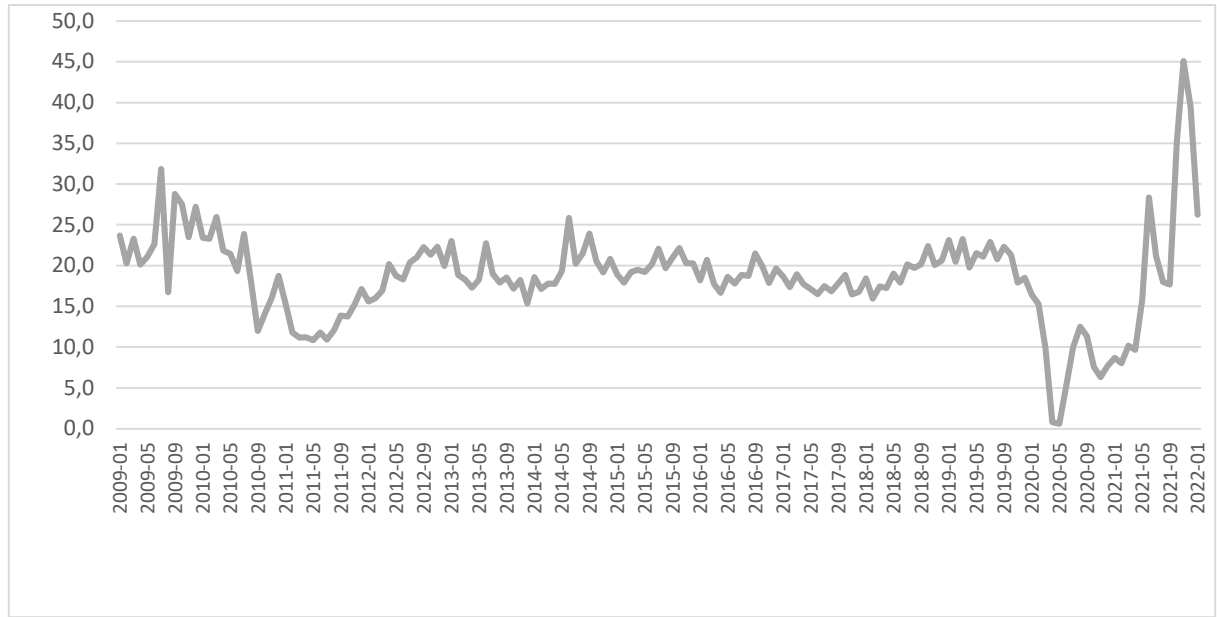
Tablo 2: Türkiye’de Kredi Kartı İşlemine Uygulanacak Aylık Azami Faiz Oranı Ortalaması (%)

2018	1,93
2019	1,99
2020	1,33
2021	1,98
2022	1,71
2023 (Ocak Ayı)	1,36

Kaynak: TCMB, 2023.

Tablo 2’de Türkiye’de kredi kartlarına uygulanan azami faiz oranının yüzdesi verilmektedir. Bu verinin yıllara göre dağılımı incelendiğinde 2020 yılında geçici düşüş yaşansa da ciddiye alınması gereken oranda olduğunu söylemek mümkündür. Tablo 1 ile beraber düşünüldüğünde kredi kartı işlem adedinin giderek artması bu faiz oranının hanehalkları üzerinde büyük bir baskı yarattığı söylenebilir. Özellikle artık nüfusun zorunlu ihtiyaçlarını bile kredi kartları ile yapması bu faiz oranını zorunlu olarak ödediği anlamına gelir. Finansal sisteme alacaklı olarak dâhil olan kesim ve aracı kurum olan bankalar ise bu düzenden düzenli bir şekilde faiz geliri elde etmektedir. Bu nedenlerle bankaların en sevdiği müşteri profiline başında artık nüfus yer alır.

Grafik 1: Türkiye’de Bireysel Kredi Kartı Borcunu Ödeyemeyen Kişi Sayısı (Bin kişiye Düşen)



Kaynak: TBB, 2022

Grafik 1’de Türkiye’de bireysel kredi kartı borcunu ödeyemeyen kişi sayısı ele alınmaktadır. Bu grafiğe göre bu sayı 2009 yılından beri her yıl dalgalı seyretmektedir. Bunun nedeni ekonomik kriz ve durgunluk dönemlerinde hanehalkları üzerindeki baskıdır. Örneğin 2009 yılı 2008 krizi sonrasındaki etki nedeniyle yüksektir. 2020 yılındaki ciddi düşüşün nedeni ise ekonominin daralma dönemine girdiği pandemi döneminde bireylerin sosyal hayatlarının da daralmasıdır. Çünkü Covid-19 pandemi döneminde toplumun büyük bir kısmı zorunlu ihtiyaçları için tüketim yapmıştır. Dolayısıyla söz konusu dönemde bireylerin kredi kanallarına da zorunlu ihtiyaç için

başvurduğu söylenebilir. Buradan hareketle bireylerin sosyal hayatlarıyla beraber ekonomilerinin de daraldığını söylemek gerekir. Bunun kanıtı pandeminin ekonomik etkisini görmeye devam ettiğimiz 2021 yılı verisi ile görülmektedir. Bu veri ışığında bireylerin zorunlu ihtiyaçlar için başvurulan kredi kartlarının borcunu ödeyemedikleri söylenebilir.

Veriler ve yapılan araştırmalar sonucunda her ekonomik birimin farklı amaçlarla olsa da kredi kartlarını ihtiyaçlarını karşılamak için başvurduğu yönündedir. Burada amaç bir kesim için zorunluluk, bir kesim için nakit taşıma zorluğudur. Her nedenle olursa olsun tüketim harcamalarında borçlanmayı tercih eden bireylerde artış gözlenmiştir. Elde edilen veriler ışığında kredi kartlarının en yaygın borçlanma yöntemi olduğu aşikârdır. Bu kartlardan beklenen faydanın maksimum olması için kullanımında rasyonelliği sağlamış olmak gerekir. Söz konusu rasyonellik sağlanamazsa tüketici borç sarmalı içine girecektir. Bu da bankalara kazanç kapısı oluşturur. Türkiye'deki bankalar ele alındığında kredi kartlarından elde edilen gelirin büyük kısmını borcunu ödeyemeyen kişilerden elde etmektedir. Bireyler üzerinde bu şekilde baskı yaratıldıktan sonra kart kullanımı teşvik edildikçe toplumda sosyal ve ekonomik yıkım derinleşir. Bu nedenle borçla elde edilmiş refahı kontrol altına alabilmek için kredi kartları üzerinden uygulanan politikalar önemli bulunmaktadır. Bu politikalar kontrollü bir şekilde ilerlemezse borç sarmalı içerisinde olan tüm ekonomik birimler girdikleri çıkmazdan kurtulamaz (Buğday, Şener & Güzel, 2020: 1144-1145). Burada değinilmesi gereken bir diğer husus ise borç refahı devletleri olarak ele alınan tüm kapitalist devletler için kredi kartlarının geçici ekonomik rahatlama sağlayan bir araç olarak kullanılmasıdır. Türkiye'de bu ülkeler arasındadır. Bu politika yoksulluğu artırıcı bir etkiye sahiptir (Soederberg, 2016: 169).

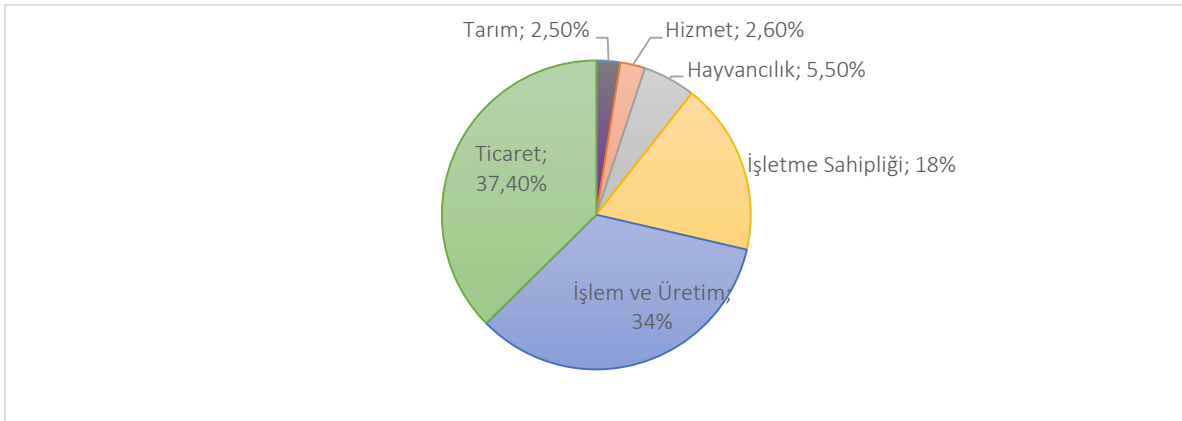
4.2. Mikro-Finans Kredisi

Mikro-finans kavramı, kayıt dışı iktisadi aktörlerin becerilerini kullanmasına ve bu sayede gelir elde etmesine olanak tanıyan finansal kuruluşların genel adıdır (Ateş & Öğütoğulları, 2012: 35). İlk örneği Bangladeş'te görülen mikro-finans'ın önce az gelişmiş bölgelerde filizlendiği görülür. Bunun nedeni nüfusun piyasa için üretim kanalında yer alamayan kesimine hitap etmesidir. Dolayısıyla mikro-finans kavramını dar gelirli bireyleri üretim kanalına dâhil etmek için oluşturulan küçük krediler olarak tanımlamak mümkündür (Seibel, 2005: 1; Sakarya, 2005: 99-100). Diğer yandan gelişmekte olan ülke kategorisinde yer alan Meksika'da bu kredi türü "Compartamos Banco" olarak bilinen kurumla gerçekleştirilir. Bu kurum ilk önce kendi kârını gözetmeden piyasaya girmiştir. Birçok kurum gibi söz konusu mikro-finans kurumu da yıllar ilerledikçe ticarileşmiştir (Soederberg, 2016: 303). Mikro-kredilerin 1990 yılında sermayeye dönüşmesi söz konusu kurumların ticarileşmesinin kanıtıdır (Seibel, 2005: 1). Burada mikro-finans kuruluşlarının kâr amacı güden ve gütmeyen olarak iki türü olduğunu belirtmek gerekir. İki amacın da yoksullukla doğrudan ilişkisi olması nedeniyle mikro kredileri sağlayan tüm kurumlar yoksulluk üzerinde etkiye sahiptir. Örneğin ticari olan yani kâr amacı güden mikro-finans kuruluşları yoksulluğu azaltmakta daha başarılı olmuştur. Bunun nedeni olarak paranın mekânsal ve zamansal dönüşümü ele alınabilir. Paranın bu şekilde dönüşmesi toplumun alt gelir grubunu üst gelir grubuyla yakınlaştırarak aynı sosyal alışkanlıklar edinmesine neden olur. Söz konusu kurumların bunu yaparken dar gelirli bireylerin finansal sisteme daha çok bağlanmasına neden olduğu belirtilmelidir (Soederberg, 2016: 314-336). Bu bağlılık küçük ölçekli ve olumlu yönleri baskın da olsa dar gelirli bireylerin borçlanması sonucunu değiştirmemektedir. Dolayısıyla mikro-krediler için risk unsuru oldukça yüksektir. Çünkü bu

kredi türü sayesinde iş hayatına giren bir bireyin öngördüğü geliri elde edememesi durumunda olumlu tüm etkiler tersine dönecektir. Dolayısıyla bireyin finansal piyasadan daha çok dışlanmasına neden olacaktır. Bu durum makro ölçekte ele alınırsa ekonomide ciddi durgunluğa neden olabilir (Ateş & Öğütoğulları, 2012: 35).

Borç refahı türleri altında ele aldığımız mikro-krediler ile işgücünü katılım teşvik edilerek yoksulluğu azaltmak amaçlanır. Çünkü piyasa ilişkilerinin derinlik kazanmasıyla neoliberal düzende bireyler ekonomik rahatlama için borçlanmayı tercih etmiştir. Artık nüfusun sisteme dâhil olabilmesi için farklı kredi türleri oluşturulmuştur. Artık nüfus mecburi nedenlerle başvurduğu bu kredileri genellikle geri ödemekte zorlanır. Bu nedenle ek iş aramak durumunda kalabilir. Bu süreçte sürekli borçlanmak zorunda kalan artık nüfus ele alındığında borçlanma sürecinin yoksulluğu olumsuz etkilediği söylenebilir (Traub & Ruetschlin, 2012: 3-5). Birkaç Avrupa ülkesinde gayri resmi bankacılık türü olarak ele alınan mikro-finans programları, ilk oluştuğu yıllarda fon açığı olan ve fon fazlası olan ekonomik birimler arasında dengeyi kurmayı amaçlamıştır. Bu doğrultuda kırsal bölgelerde kalkınma politikası olarak uygulanmaya başlamıştır. Resmi bankacılık hâlini 21 yüzyıla gelindiğinde alan mikro-finans kavramı Grameen Banking'in öncülüğünde profesyonel bir hâle bürünmüştür (Seibel, 2005: 1). Türkiye'de 1995 yılında uygulanmaya başlayan mikro-finans programı, pek çok kurum üzerinden uygulansa da en önemlisi Türkiye Grameen Mikrofinans Programı'dır (Kalaç, 2018: 153).

Grafik 2: Türkiye'nin 2020 Yılında Uyguladığı Mikro-Kredilerin Sektörel Dağılımı



Kaynak: TGMP, 2020: 11

Grafik 2'ye göre Türkiye'de mikro-kredilerde en çok payı %37 oranıyla ticari faaliyetler alırken ardından %34 oranıyla işlem ve üretim dilimi yer almaktadır. Söz konusu %34'lük dilimi kadınların evde işleyip sattığı ürünleri içermektedir. Bu durumda kadınlar üzerinde istihdam arttırıcı bir özellikte olduğu söylenebilir. Kadınlar üzerinde yapılan çalışmalara bakıldığında 2020 yılı içerisinde 64 ilde toplam 143.688.169TL'lik mikro-krediden yararlandığı raporlanmıştır (TGMP, 2020: 8). Bu kredilerin bölgelere göre farklı meblağlarda olduğu söylenebilir. Örneğin Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Marmara Bölgesi'ne oranla daha düşük bir meblağdadır (Altay, 2007: 64-65). Mikro-kredilerin küresel etkisine baktığımız zaman risk barındırır da tam bilgi sağlandığı durumda kalkınma ve büyümeye yardımcı olduğu gözlemlenmiştir (Ateş & Öğütoğulları, 2012: 35-51). Diğer yandan TGMP'nin 2021 yılı raporu

incelendiğinde, mikro kredilerin 2003 yılı sonrasında sürekli artış eğiliminde olduğu ve 2021 yılında zirve yaptığı bulgusuna ulaşılır. Aynı raporda 2003-2021 yılları arasında toplam mikro kredinin 1.246.086.875 TL'ye ulaştığı yer almaktadır. Bu veriler mikro kredilere olan talebin artış eğiliminde olduğunu göstermektedir (TGMP, 2021: 34).

Neoliberal düzenin yarattığı esneklik ve güvencesizleştirme ortamında artık nüfusun finansal piyasaya zorunlu olarak başvurduğu bilinir. Bu süreçte tüm düzenin rezervi konumunda olan artık nüfus ekonomik hayata dâhil olabilmek için mikro-kredileri kullanır. Mikro-kredilerle artık nüfus ile beraber kayıt dışı ekonomik aktörlere kendi işini kurma fırsatı yaratılır. Bu uygulamada bireylere balık tutulması öğretilmez zaten bildiği balık tutma becerisine kayık veya ağ gibi demirbaşları alma ya da kiralama imkânı yaratılarak destek sağlanır. Böylece bireyler kendi becerisini kullanarak gelir elde edebilir (Ateş & Öğütoğulları, 2012: 35). Bu noktada mikro kredilerin hibe olmadığını belirtmek gerekir. Mikro-kredilerin bu özellikleri ile yoksul kesime toplumun orta ve üst gelirli bireyelerine yaklaşma umudu verilmiş olur. Dolayısıyla mikro-krediler kapitalistleşmiş olan tüm ülkeler gibi Türkiye'de de yoksulluk azaltıcı bir politika olarak uygulanmaya başlamıştır.

4.3. Öğrenim Kredisi Endüstrisi

Teminata dayanmayan kredi türlerinin en önemlilerinden biri olan öğrenim kredileri, neoliberal dönemde eğitimin piyasalaşmasıyla büyümüştür. Kriz dönemleri sonrasında diğer kredi türleri gibi bu kredi türüne başvurularda da artış görülür (Soederberg, 2016: 173-178). Genellikle tüm kredilerin filizlenmesine neden olan ABD, öğrenim kredileri için de merkez konumundadır. ABD'de lisans programından mezun olan öğrencilerin yarısından fazlası ciddi bir borç yüküyle (25.000 dolar) karşı karşıyadır. Söz konusu borçlanma etkisi Amerikan Rüyası olarak bilinen tüketerek refaha ulaşma mantığı sonucunda gerçekleşir. Az gelişmiş ülkelerde ise eğitim için borçlanma öğrencilerin zorunlu ihtiyaçlarını karşılamak için gerçekleşir. Örneğin Afrikalı öğrencilerin tamamına yakını ABD'li öğrencilere benzer bir borç yüküyle karşılaşır. ABD'li öğrencilerden farkları bu kredi türüne zorunlu ihtiyaçlarını karşılamak için başvurularındır. Kredilere zorunlulukla başvuran öğrenciler mezun olduktan sonra borç yükünün altında ezildiği için iş piyasasında seçici olmadan düşük ücrette çalışmaya razı olur. Bu nedenle öğrenim kredilerinin vasıflı bir artık nüfus yarattığı söylenebilir (Johnson, Ostern & White, 2012: 1-3). Lisans eğitimi alan öğrenci sayısındaki artışla beraber değerlendirildiğinde vasıflı artık nüfus olarak ele aldığımız nüfusun bu kesimi mezun olunca iş garantisine sahip olamamaktadır. Bu nedenle söz konusu eğitilmiş artık nüfus vasıfsız işlerde çalışmaya razı olmak zorunda kalır. Bu da işverenlerin işgücü maliyetlerinde önemli bir azalışa neden olur. Daha öğrenciyken bu şekilde borç yükünün altına girmek zorunda olan bireyler artık nüfus içerisinde yer eder. Bu durum onların barınma ve sağlık gibi hizmetler içinde zorunlu olarak diğer kredi kanallarına başvurularına neden olur (Soederberg, 2016: 179-180). Bu yönüyle bakıldığında öğrenim kredileri, diğer kredilerdeki artışın bir unsuru olarak ele alınır. Diğer yandan öğrenim kredilerinin birçok ülkede kullanıldığı görülmektedir. Öğrenim kredilerinin bu şekilde yaygınlaşması gelişmekte olan ülkelerin de Dünya Bankası projeleri ile desteklenmesine neden olur (Salmi, 2003: 1).

Tablo 3: Türkiye’de Öğrenim Kredisi/Bursu Alan Öğrenci Sayısı

	Öğrenim Kredisi		Burs	
	2020	2022	2020	2022
Yurt İçi	1.139.292	859.479	419.135	503.254
Yurt Dışı	25.485	20.359	193	204
Toplam	1.164.777	879.838	419.328	503.458

Kaynak: MEB, 2020: 225; MEB, 2022: 229.

Tablo 3.’te Türkiye’deki burs ve kredilerin sayısı ele alınmaktadır. Öğrencilere verilen krediler göz önüne alınarak tablo ele alınmalıdır. 2020 yılı itibariyle lisans/önlisans için 550TL, yüksek lisans için 1100TL, doktora için ise 1650TL’dir. Bu kredi miktarı 2022 yılında lisans/önlisans için 850TL, yüksek lisans için 1700 TL, doktora için 2550 TL olarak güncellenmiştir (MEB, 2020: 225; MEB, 2022: 229). Kredi alan öğrenci sayısı bu meblağlar beraber düşünülünce ciddi bir borç yüküyle karşılaşılır. Tabloya göre 2022 yılında kredi alan öğrenci sayısı azalmıştır. Bu azalışın nedeni olarak pandemi sonrası dönemde uzaktan eğitime geçiş gösterilebilir. Tablodaki iki yıl için de öğrencilerin bir milyona yakınının kredilerle eğitim gördüğü söylenebilir. Bursların ise bu sayının yarısına bile ulaşamaması Türkiye’nin borç refahı kavramını öğrenim kredilerinde de içselleştirdiğini gösterir. Diğer yandan daha önce ele alınan istihdam sorununa Türkiye üzerinden bakıldığında benzer bulgulara ulaşılabilir. Çünkü işsizlik Türkiye’nin de ciddi bir sorunudur. Öyle ki pek çok iktisatçı Türkiye’nin büyüme modelini istihdam için elverişli bulmamaktadır. Türkiye’nin işgücü piyasasına bakıldığı zaman kadınların ve gençlerin söz konusu piyasaya girmekte zorlandığı görülür. Genç işsizliğin artması da eğitilmiş ve yeni mezun bireyleri umutsuzluğa ve motivasyonsuzluğa itmektedir. Bu durum da üniversite okuyan kişi sayısı artsa bile işgücü piyasasında eğitimsizliğin artmasına neden olur. Bütün bu varyantlar enflasyon ile birlikte düşünülünce yine borçlanmayı zorunlu kılan bir çıkmazdan söz edilebilir (Ünker, 2022; Işık, 2016: 143). Dolayısıyla işsizliğin kontrol altına alınmadığı durumda ve nitelikli istihdam yaratılmayan bir piyasada öğrenim kredilerinin yıkıcı bir gücü olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.

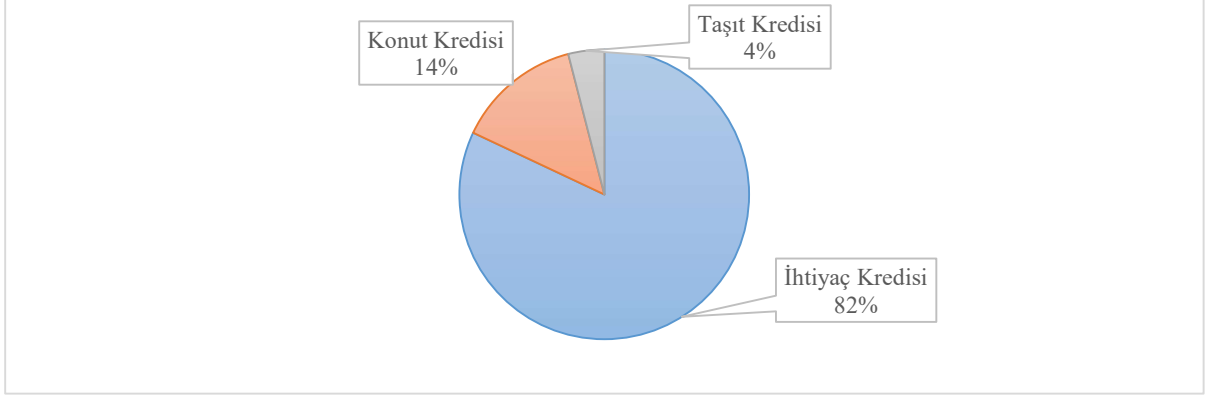
Öğrenim kredileri üzerinden bir varlığa dayalı menkul kıymetleştirme söz konusudur. Varlığa dayalı menkul kıymetleştirme kavramı, fonları yatırımcılardan öğrencilere aktaran finansal aktarım mekanizması olarak ele alınabilir. Ama burada alacaklı ve borçlu tarafa risk eşit dağıtılmaz. Bilakis varlığa dayalı menkul kıymetleştirmenin borçlu taraf üzerinde kurduğu egemenlikten söz edilir. Bunun bir nedeni geri ödeme planında sermayedarların avantajlı çıkacağı bir çizelge sunulmasıdır. Çünkü, uzun vadeli geri ödeme sağlansa da faiz oranı ciddi bir tutar ortaya çıkarır. Sermayedarlar elde ettiği faiz geliri ile yeni bir öğrenciye kredi imkânı sunarak maksimum kâr elde eder. Dolayısıyla öğrenim kredilerinin arka planı düşünüldüğünde piyasada bir varlık gibi işlem gördüğü söylenebilir. Bu nedenle borç artık metalaşmış demek yanlış bir ifade olmayacaktır. Alacaklı taraf için olumlu yönü baskın olan bu borç refahı türünün ne yazık ki borçlu taraf için bütün yanlarıyla olumlu olduğu söylenemez (Soederberg, 2016: 182-186). Bütün varyantlara ilave olarak özel üniversite sayısındaki artış ve uzun vadeli ödeme planları ile dar gelirli bireylerin eğitime erişim kolaylığı sağlanması değerlendirilmelidir. Bu durum da özendirmele bilinçli tüketici sayısını azaltır. Öğrenim kredisi ile varlık sahiplerine bir gelir kapısı daha doğmuş olur. Diğer kredilerden farklı olarak artık nüfusu vasıflı hâle getiren bu kredi türüyle yine yoksul kesim, borç sarmalıyla mücadele eder.

4.4. Konut Kredisi Endüstrisi

Kapitalist sistem, iktisadi aktörlerin tüketimini maksimize ederek ayakta kalır. Bu da tüketici kredilerinin farklılaşmasına neden olur. Bu kredi türleri temel ihtiyaçların hepsini kapsar (Traub & Ruetschlin, 2012: 3-5). Bireylerin barınma ihtiyacını karşılamak ve konut piyasasını canlandırmak için ortaya çıkan konut kredileri devlet destekli ilerlemektedir. Menkul kıymetleştirme politikaları olarak ele alınan bu politikaların en bariz örneği toplumun geneline sunulan devlet destekli konut kredileridir. Fakat tüm desteklere rağmen dünyanın az gelişmiş bölgelerinde konut ihtiyacı yüksek, fakat konut piyasasına talep azdır. Burada bireylerin öncelikleri ve bütçelerine göre değerlendirme yapmak gerekir. Söz konusu duruma neoliberal düzenin sunduğu çözüm dar gelirli bireylere sunulan ekstra finansmanlardır. Diğer kredi türlerinde olduğu gibi bu kredi türü de yoksul kesim için risk barındırmakta ve sermaye fazlasına yeni değerlendirme alanları açılmaktadır. Konut kredileri meblağ olarak diğer kredilere oranla daha yüksek olduğu için yoksulluk endüstrisini genişletici yanı daha fazladır (Soederberg, 2016: 341-344). Geri ödeme güçlüklerinden, güvenlik standartları düşük konut üretimine kadar bir dizi olumsuzluklar barındırır da gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler yoksullukla mücadele politikalarında konut edindirme yöntemini uygulamaktadır. Bu politikada amaç önce ekonomik büyümeyi sağlamaktır. Diğer yandan Dünya Bankası'nın misyonları arasında yoksulluğun azaltılması ve ekonomik büyümenin sağlanması vardır. Bu amaçla gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere koşullu finansman desteği sunar. Dolayısıyla finansal ve fiziki alt yapının istikrarlı bir şekilde geliştirilmesi buraya kadar bahsedilen kavramların entegre bir şekilde ele alınmasına neden olur. Çünkü böyle bir durumda konut finansmanı üzerine proje kredileri aktarılır. Bu uygulamayı benimseyen ülkeler finansal piyasayı destekleyerek kentsel ve ekonomik büyümeyi gerçekleştirmiş olur (Renaud, 1999: 756-765). Küreselleşmenin finansal sistemler üzerindeki etkisiyle konut kredileri pek çok ülkede çeşitlenmiştir. Bu çeşitlenmeyle beraber özellikle refah devletlerinin büyümesine katkı sağlamıştır (Stephens, 2003: 1011-1012).

Küresel ölçekte 1960'lı yıllarda kullanılmaya başlanan konut finansman kredisi mortgage kredisi olarak bilinir. Bireylerin bir gayrimenkul edinmek için başvurduğu bu kredi türü Türkiye'de de uygulanmaktadır (Berberoğlu, 2009: 120-121). Mortgage kredileri hayali sermayenin bir türü olarak ele alabilir. Çünkü burada bir meta alışverişi söz konusu değil, hayali bir değer vardır. Örneğin konut kredisi ile işçiye gelecekteki gelirini teminat göstererek uzun vadeli ve makul faizle geri ödeme planı sunularak geleceği ile kumar oynaması öğretilir. Gelir tahmini ile verilen bu kredi, işsizliğe neden olabilecek herhangi bir durumda bireyi güvencesizliğe mahkûm eder (Soederberg, 2016: 350). Bu durumun en bariz örneği 2008 krizidir. Neoliberalizmin krizi olarak bilinen 2008 krizinin nedeni olan konut kredilerindeki genişleme sistemde çatlamalara neden olarak işsizlik sorunu artırmıştır (Akçay & Güngen, 2019: 76-77). İşsizlik sorunu bireylerin kredilerini ödeyememesine dolayısıyla piyasada oluşan konut kredisi balonunun patlamasına neden olmuştur. Krizi tetikleyen böyle bir durumda borçla elde edilmiş refah sonucu bireyler güvencesizliğe mahkûm olarak piyasanın tam anlamıyla dışına itilmiştir (Traub & Ruetschlin, 2012: 3-5). Türkiye'de önce kredilerin hizmet dağılımı ele alınarak konut finansman politikalarını değerlendirmek gerekir.

Grafik 3: Türkiye'de Kredilerin Hizmet Dağılım Yüzdesi (Ocak-Mart 2021)



Kaynak: TBB, 2021

Türkiye'de kredilerin hizmet dağılımını gösteren Grafik 3'teki paylara göre bireylerin yüzde 82 oranıyla ihtiyaçları için borçlandıkları görülmektedir. Daha sonra yüzde 14 ile konut kredilerinin yer aldığı görülür. Türkiye Bankalar Birliği'nin (TBB) raporuna göre bu iki dilimdeki kredilerin yüzde 2'lik kısmını takipteki krediler oluşturmaktadır. Bu yüzdenin TL karşılığı 12 milyar olarak raporlanmıştır (TBB, 2021). Diğer yandan konut kredileri, inşaat sektörünü geliştirici bir yönü olması nedeniyle ekonomik büyümeyi etkileyen bir kredi türüdür. Bu nedenle piyasaya devlet destekli kredi teşvikleri sunulur. Tüm teşviklere rağmen oransal olarak ihtiyaç kredilerinden az olmasının bir nedeni bireylerin 2008 krizinin etkisini unutamamasıdır (Berberoğlu, 2009: 140). Diğer neden için öncelikle Türkiye'nin enflasyon ve faiz oranlarını bir arada ele almak gerekir. Söz konusu iki veri beraber ele alındığında bireylerin yararına gibi görünen konut kredisi tutarlarındaki artışın ev fiyatları artışına ulaşamadığı görülür. Bu durumu bir örnekle açıklamak gerekirse 2022 Mayıs ayında gerçekleşen kabine toplantısıyla yayınlanan 0,99 faizli konut kredisinin piyasadaki etkisi ele alınabilir. Düşük faiz kararı piyasada ev fiyatlarının fahiş tutarlara ulaşmasına neden olmuştur (TCCB, 2022; TCMB, 2022a: 1). Dolayısıyla konut kredisindeki faizler düşük olsa da bireylerin üzerindeki faydası fahiş fiyatlı evlerle sınırlanır. Böylece konut kredisi talebinde azalma yaşanır (Kömürlü & Önel, 2007: 94-96). Tüm kredilerle benzer şekilde konut kredilerine de gelir grubuna göre farklı nedenlerle başvurulur.

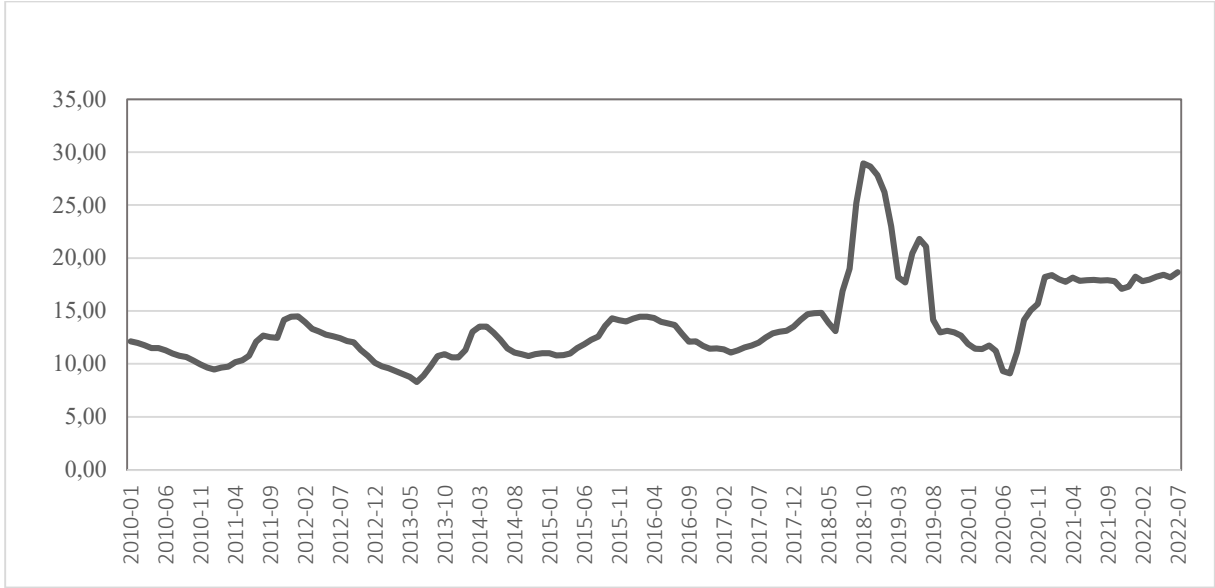
Tablo 4: Türkiye'de Gelir Durumuna Göre Tüketici ve Konut Kredisi (Milyon TL)

	0-1000 TL	1001-2000TL	2001-3000 TL	3001-5000TL	5000TL+
Mart 2020	33,123	3,622	9,770	14,673	47,134
Haziran 2020	25,832	3,826	10,478	15,179	43,097
Eylül 2020	29,616	3,300	8,575	15,143	59,987
Aralık 2020	20,295	1,312	3,698	6,151	31,134
Mart 2021	17,212	1,318	3,404	8,226	43,106

Kaynak: TBB, 2021: 4

2020 ve 2021 yılı için gelir gruplarına göre farklı meblağlarda seyreden konut ve tüketici kredileri Tablo 4'te yer almaktadır. 0-1000TL gelir grubunun kredi başvurularında görece yüksek gelirli bireylere göre daha cüretkâr davrandığı görülmektedir. Bu cüretkâr tutumun nedeni olarak nüfusun bu kesiminin kredi olmadan geçinme imkânı olmaması gösterilir. Borç yükünü arttırmak zorunda olan artık nüfus için yine güvencesizliğin arttığı söylenebilir. Her gelir grubu için bireylerin üzerinde yaratılan borç yükü ödünç alınmış finansmandan yaratılır. Ödünç alınan finans kavramı, borç refahı kavramı için bir tanım niteliği taşır. Sonuç olarak tablodan hareketle alt gelir grubundaki bireyin zorunlu olarak başvurduğu kredilere görece iyi gelire sahip bireylerin tüketim artışı için başvurduğu söylenebilir. Fakat iki durumda da bireylerin ekonomileri kırılganlaşır (Sarıöz Gökten, 2020: 241-242). Çünkü tablodaki tüm gelir gruplarının ekonomik olarak güvencede olabileceği bir geliri yoktur. Ekonomik olarak kırılgan yapıya bürünen hanehalklarının artması ekonomik sistemde sorunlara yol açarak krizleri kalıcı hâle getirebilir. Dolayısıyla kriz önleme politikalarında ekonomik istikrar ve gelir dağılımının adaleti sağlanmalıdır. Daha sonra piyasada canlılık yaratmak için bireylere tam bilgi sunularak kredilerden yararlanmaları sağlanabilir. Aksi durumda bireylerin bilinçsiz ve kontrolsüz bir şekilde yüksek risk içeren bu uzun vadeli kredilerden yararlanması ekonomik yıkımı kalıcı kılacaktır. Fakat bu olumsuzluklara rağmen pek çok ülke ekonomik büyümeyi sağlamak için bu borçlandırma politikasını uygulamaktadır. Öyle ki borç refahı devletleri de bu düzenin bir sonucudur. Türkiye 2001 ve 2008 yılları arasında bireylerin borçlanarak refaha kavuşma algısına tam anlamıyla ayak uydurmuş ve bu iki kriz arası dönemi ekonomik büyümeyle atlatabilmiştir. FED'in faiz oranlarını düşürdüğü 2001 yılı sonrasında Türkiye ekonomisi tam anlamıyla rahatlamıştır. İki kriz arasındaki bu dönemde dövizin ucuz olması ithalatı arttırmıştır (Akçay & Güngen, 2019: 237-238). Diğer yandan kredilere uygulanan faiz oranları konut endüstrisini doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle faiz oranına geniş perspektiften bakmak gerekir.

Grafik 4: Türkiye'de Konut Kredilerine Uygulanan Aylık Faiz Oranı



Kaynak: TCMB, 2022b.

Grafik 4'te Türkiye'de konut kredilerinin aylık faiz oranı görülmektedir. Bu grafikte ilk göze çarpan durum faiz oranının 2018 yılında ani bir şekilde zirve yapmasıdır. 2019 yılında düşük faiz politikalarının uygulanması ile faiz baskılanmıştır. 2020 yılı ise faizin dip seviyede olması bireylerin konut talebini arttırmıştır. Daha önce değinildiği gibi bu düşük faizden sonra konut fiyatları katlanarak artmaya devam etmiştir. Fakat fiyat artışlarına rağmen bireyler düşük faizden yararlanmayı seçerek ciddi bir borç yükünün altına girmiştir. Buradan hareketle borç refahı türlerinin tamamında olduğu gibi bu kredi türünde de bireyler ihtiyaç karşılığında borçlanmaya bel bağlamıştır. Bireylerin borçlarına sadık kalmalarını dayatan kapitalist sistem aynı zamanda bireyleri piyasadaki talebi garantileyecek bir yaşam biçimine sokmuştur. Geç kapitalistleşmesi nedeniyle Türkiye söz konusu sürece sonradan müdahil olmuştur. Türkiye böylece finansallaşma sürecinde hızla ilerleyerek yükselen piyasalar ile aynı kaderi paylaşmaya başlamıştır (Sarıöz Gökten, 2020: 242-243).

Sonuç olarak finansal piyasalar, kapitalist dünya düzeninin ayakta kalması için faaliyet yürüten bir mekanizmadır. Borç refahı türü olarak ele alınan tüm kredi türleri için veriler analiz edildiğinde kredilere en çok başvuran grup emekçi kesimdir. Bu durum özellikle küresel kriz dönemlerinde arttığı için işçi hanelerinin ekonomileri daha da kırılganlaşır. Yaşam sürekli bir borçlanma, borç ödemek için çalışma faaliyetine indirgenir. Bu dönemlerde borçlanma o kadar normalleşir ki işçi sınıfı borçlanmayı ücretin ikamesi gibi değerlendirir. Özellikle uzun vadeli sunulan konut ve taşıt kredisi gibi finansman türleri güvencesizliği arttırır. Nüfusun bu kesimi kısa vadeli borçlarla ihtiyaçlarını karşılarken geleceğine borçlanmayı refah zannetmenin yanında ceplerindeki ödünç alınmış parayla saygınlık kazandığını düşünür. Ne yazık ki kredi kavramının eş anlamlıları arasında güven, saygınlık ve itibar kavramları yer almaya başlamıştır. Bu ve benzeri durumlar yoksul kesimi sosyal haklarından feragat ederek düşük ücrette çalışmaya mecbur bırakır (Karaçimen, 2015b: 91-93). Dolayısıyla sermaye piyasalarında resmi ve gayri resmi kuruluşların birlikte hareket etmesi artık nüfusu yanıltıcı bir refah içerisine iter. Çünkü bu birliktelik ile karmaşık bir ekonomik düzen yaratılmıştır (Bouman, 1977: 27).

5. Sonuç

Kapitalist sistem 1970 yılı sonrasında yoğun bir finansallaşma sürecine girmiştir. Bu süreçte para toplumu kredi toplumuna evrilmiştir. Kredi toplumunda tüketici kredilerinin ikameleri olarak birçok kredi türü yer alır. Kredilerin farklılaşarak normalleştiği borç tabanlı oluşan bu yeni düzende borçlanmanın çoğu durumda tercih olmaktan çıktığı söylenebilir. Özel olarak yaratılmış para olarak bilinen krediler, hanehalklarını borçlanmaya bel bağlar hâle getirir. Kapitalist sistemin içinde işçilerin kredilere temel ihtiyaçları nedeniyle başvurması onları daha çok güvencesizliğe iter. Neoliberalizmin birikim anlayışının eleştirilmesinin başlıca nedeni güvencesizliğin kredi kanalı ile yeniden üretilmesidir.

Sermayedarlar kapitalist sistem içerisinde sürekli kâr amacıyla etkinlik yürütür. Bu nedenle kapitalist sistemin toplumdaki tüm ekonomik birimler için farklı etkileri olsa da bir bütün olarak bakıldığında sermayedarlar hep kâr eden taraftadır. Artık nüfus ise sistem içerisinde ucuz işgücü yaratarak sermaye birikiminin bir parçası olarak yer alır. Marx'a göre üretim kanalının demirbaşı olan artık nüfusun yaşam koşulları sermaye birikiminde çelişiklere neden olur. Üretilen ürünleri karşılayacak talep bulunamamasıyla oluşan çelişki, bir şekilde artık nüfusun tüketim kanalına dâhil edilmesiyle çözümlenir. Artık nüfusun tüketime yönelecek parası ve birikimi olmadığı için nüfusun bu kesimi üzerinde borçlanmayı arttırıcı hatta özendirici politikalar uygulanır. Dolayısıyla sistemin doğurduğu sürekli tüketim algısı düşük ve orta gelirli bireylerde borçlanmayı arttırıcı etkiye neden olur. Nüfusun dar ve orta gelirli bireyleri üzerinde aldatici bir refah algısına neden olan bu durum toplumun her tabakasında borçlanmayı arttırır. "Demokratik bir güç" hâlini alan kredilerle tüketim kanalındaki her ekonomik birim için borç refahı kavramının içselleştirildiği söylenebilir. Sistemin dayattığı normaller (sürekli tüketim mantığı vb.) eskiden lüks sayılan malları ihtiyaca dönüştürmüş, ayrıca hizmet alanlarını çeşitlendirilmiştir. Tüm ekonomik birimlerin çeşitli nedenlerle farklı kredi kanallarına başvurarak borç sarmalıyla mücadele etmesi küresel ekonomik düzeni ayakta tutan bir karşıt eğilimdir. Borçlanma konusunda pek çok yaklaşıma ve çözüme zemin hazırlayan finansal sermayenin her çabası küresel kapitalizmin işleyiş ve devamlılığı açısından yaşamsal önem taşır. Bu nedenle çalışmada kapitalist sistemin genel unsurları para ve kredi temelleri üzerinden borçlandırılmaya dayandırılmıştır.

Çalışmada öncelikle finansal piyasalar üzerinden borçlanmanın nasıl gerçekleştiği ele alınmıştır. Borç refahı kavramına geniş perspektiften bakma fırsatı sunan bu yaklaşımla beraber tüketici kredilerinin ikameleri ayrı ayrı analiz edilmeye çalışılmıştır. Söz konusu kredi türlerine küresel bir bakış yapılarak Türkiye'nin borç düzenindeki konumu incelenmiştir. Bu doğrultuda elde edilen bulgulara dayanarak borçla elde edilen refah algısının tüm kapitalistleşmiş ülkeler gibi Türkiye'nin de ayak uydurabildiği söylenebilir. Burada Türkiye'nin geç kapitalistleşmiş bir ülke olması nedeniyle söz konusu düzene sonradan ayak uydurduğunu belirtmek gerekir. Türkiye'nin borç düzenine tam anlamıyla ayak uydurduğu dönemin 2001 ve 2008 krizleri arası olduğu söylenebilir. 2001 krizi Türkiye ekonomisinde kırılmaya neden olduğu için bu dönem bir başlangıç olarak görülebilir. Türkiye'nin borç refahı kavramıyla tanıştığı iki kriz arası dönemde hanehalklarının ekonomilerinde de borçlanmada artış görülür. Yükselen piyasalarla aynı kaderi paylaşmaya başlayan Türkiye ekonomisinin, finansallaşma sürecinde gelişim gösterdiği söylenebilir. Diğer yandan bireylerin sosyal yaşantısında yakınlaşmaya neden olan borçluluk türleri ucuz finansman konjonktürü ile birleşince dar gelirli bireylerin

görece iyi gelirli bireyler ile tüketim yarışına girmesine neden olur. Bu noktada kapitalist toplumların genel özelliğine dönüşen borçlanarak refah elde etme metodu sistem için kırılmalılaştırıcı, çalışan sınıflar için yıkıcı sonuçlar yaratabilmektedir. Bu nedenle gelir adaletini sağlayarak ekonomik eşitliğe yaklaşmaya çalışmak daha kalıcı bir çözüm sunacağı gerekçesiyle önerilen politikalar arasında yer alır. Fakat ne yazık ki bu politikayı tam anlamıyla benimseyen kapitalistleşmiş bir ülke yoktur. Burada Werner Sombart durumu çok güzel açıklar: “Kapitalizm öncesi yaşamın temel özelliği genelde hiçbir şeyin gelip bozmayacağı bir dinlenme hâlini andıran organik yaşamıkiyle aynıdır. Bize düşense bu dinlenme hâlinin nasıl olup da tedirgin bir çırpınışa dönüştüğünü, çok uzun bir süre yerinde saymış olan toplumun birdenbire bütünüyle nasıl dinamik bir görünüme kavuştuğunu açıklamaktır. Bu dönüşümün gerçekleşmesini sağlayan ve eski dünyayı paramparça eden şey kapitalist zihniyettir. Bu günümüzde geçerli olan dolar zenginlerinden seyyar satıcıya kadar herkesin düşünce yapısını ve eylemlerini yönlendirmeye çalışan ve dünyanın yazgısını etkileyen bir zihniyettir.” (Sombart, 2017: 35). Milyonerler ve alt gelir gruplarının bu şekilde tek bir paydada birleşmesi zamanla borçlanma pastasından bir dilim almalarıyla devam eder. Bu doğrultuda kapitalist sistemin dünyanın yazgısını değiştiren yepyeni bir hâle büründüğünü söylemek yerinde olacaktır.

Kaynakça

- Akçay, Ü. & Güngen, A. R. (2019). *Finansallaşma, Borç Krizi ve Çöküş: Küresel Kapitalizmin Geleceği*. İstanbul: Nota Bene Yayıncılık.
- Altay, A. (2007). Küreselleşen Yoksulluk Olgusunun Önlenmesinde Mikrofinansman Yaklaşımı. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 44(510), 57-67.
- Ateş, G. & Öğütoğulları, E. (2012). Türkiye'de Yoksullukla Mücadelede Mikrokredi Uygulamaları. *Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 33-54.
- Berberoğlu, M. (2009). Mortgage-İpotekli Konut Finansman-Sistemi ve Bu Sistemin Türkiye'de Uygulanabilirliği. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 1(2), 119-146.
- BKM. (2023). *Yerli Kredi Kartlarının Yurt İçi Kullanımı*. 25 01.2023 tarihinde Bankalararası Kart Merkezi: <https://bkm.com.tr/yerli-kredi-kartlarinin-yurt-ici-kullanimi/> adresinden alındı.
- Bouman, F. J. (1977). Indigenous Saving and Credit Societies In The Third World - Any Message?. *Conference on Rural Finance Research* (181-219). California: Agricultural Development Council.
- Buğday, E. B., Şener, A. & Güzel, Y. (2020). Tüketicilerin Bireysel Kredi Kullanım Davranışlarının Analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(2), 1130-1148.
- Dev, S. (2006). Financial Inclusion: Issues and Challenges. *Economic and Political Weekly*, 41(41), 4310-4313.
- Duman, M. Z. (2011). Neo-liberal Küreselleşmenin Zaferi. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 8(1), 666-700.



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

- Epstein, G. (2002). *Financialization, Rentier Interests, and Central Bank Policy*. University of Massachusetts. Amherst: Department of Economics and Political Economy Research Institute (PERI).
- Hannig, A. & Jansen, S. (2010). *Financial Inclusion and Financial Stability: Current Policy Issues*. Asian Development Bank Institute.
- Hobsbawm, E. (1996). *Kısa 20. Yüzyıl 1914-1991; Aşırıılık Çağı*. Y. Alogan (Çev.). İstanbul: Sarmal Yayınevi.
- Işık, V. (2016). Türkiye'de Genç İşsizliği ve Genç Nüfusta Atalet. *Hak-İş Uluslararası Emek ve Toplum*, 5(11), 130-145.
- Johnson, A., Ostern, T. V. & White, A. (2012). *The Student Debt Crisis*. Washington: Center for American Progress and Campus Progress.
- Kalaç, M. Ö. (2018). Türkiye'de Mikrokredi Uygulamaları: Sorunlar ve Çözüm Önerileri. M. Mıynat vd. (Ed.), *Sosyoekonomik Boyutlarıyla İnovasyon* (149-159). Manisa: Celal Bayar Üniversitesi Matbaası.
- Karaçimen, E. (2015a). Interlinkages Between Credit, Debt and The Labour Market: Evidence From Turkey. *Cambridge Journal of Economics*, 39(3), 1-17.
- Karaçimen, E. (2015b). Tüketici Kredisinin Ekonomi Politikası: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme. *Praksis*, (38), 71-97.
- Kaya, F. (2009). *Türkiye'de Kredi Kartı Uygulaması*. İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği.
- Koyuncu, T. (2020). Emek Değer Teorisi ve Fayda Değer Teorisinin Karşılaştırmalı Analizi. *Economics Literature*, 2(1), 20-33.
- Kömürlü, R. & Önel, H. (2007). Türkiye'de Konut Üretimine Yönelik Kaynak Oluşturma Model Yaklaşımları. *Yıldız Teknik Üniversitesi Mimarlık Fakültesi E-Dergisi*, 2(2), 89-107.
- Lapavitsas, C. (2019). *Üretmeden Kâr Etmek: Finans Hepimizi Nasıl Sömürüyor*. Y. E. Kara (Çev.). İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- Lazzarato, M. (2014). *Borçlandırılmış İnsanın İmali Neoliberal Durum Üzerine Deneme*. M. Erşen (Çev.). İstanbul: Açılım Kitap.
- Lazzarato, M. (2015). *Borçla Yönetmek*. Ş. Çiltaş (Çev.). İstanbul: Otonom Yayıncılık.
- Marks, K. (1986). *Kapital, Kapitalist Üretim Eleştirel Bir Tahlili* (Cilt 1). A. Bilgi (Çev.). Eriş Yayınları.
- Marx, K. (2005). *Grundrisse*. London: Penguin.
- Mazzucato, M. (2019). *Her Şeyin Değeri: Küresel Ekonomide Üretenler ve El Koyanlar*. E. Soğanlılar (Çev.). İstanbul: Koç Üniversitesi Yayınları.
- MEB. (2020). *Milli Eğitim İstatistikleri Örgün Eğitim 2019/2020*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

- MEB. (2022). Milli Eğitim İstatistikleri Örgün Eğitim 2021/2022. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu.
- Mishkin, F. & Serletis, A. (2011). *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*. Toronto: Pearson.
- Morduch, J. (1994). Poverty and Vulnerability. *American Economic Association*, 84(2), 221-225.
- Morgan, P. J. & Pontines, V. (2014). Financial Stability and Financial Inclusion. Tokyo: *Asian Development Bank Institute Paper No. 488*.
- Öztürk, N. (2010). Klasik ve Neoklasik İktisatta Gelir Bölüşümü. *Çalışma ve Toplum*, 1(24), 1-24.
- Palley, T. I. (2007). Financialization: What It Is and Why It Matters. Berlin: *The Levy Economics Institute Working Paper No. 525*, 1-31.
- Renaud, B. (1999). The Financing of Social Housing in Integrating Financial Markets: A View from Developing Countries. *Urban Studies*, 36(4), 755-773.
- Sakarya, Ş. (2005). Yerel Kalkınmanın Finansal Dinamiği: Mikro Finans ve Türkiye'deki Gelişmeler. 1. *Yerel Ekonomiler Kongresi Bildirisi* (98-107). Konya: Selçuk Üniversitesi Karaman İİBF.
- Salmi, J. (2003). *Student Loans in an International Perspective: The World Bank Experience*. Washington, The World Bank.
- Sarıöz Gökten, Y. (2020). Debt and Discipline: Consumer Credits in Turkey during the 2000s. A. S. Çelem, & P. Akçagün (Ed.), *Labour in Turkey: Economic, Political and Social Perspectives* (231-245). Berlin: Peter Lang.
- Sarma, M. & Pais, J. (2011). Financial Inclusion and Development. *Journal of International Development*, 23(5), 613-628.
- Seibel, H. D. (2005). *Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia*. Working Papers from University of Cologne. Almanya: Working Papers from University of Cologne Development Research Center.
- Simmel, G. (2004). *The Philosophy of Money*. D. Frisby, Dü., T. Bottomore, & D. Frisby (Çev.). London: Routledge.
- Soederberg, S. (2016). *Borç Refahı Devletleri "Para, Disiplin ve Artık Nüfus"*. E. Karaca (Çev.). İstanbul: Nota Bene Yayınları.
- Sombart, W. (2017). *Burjuva: Modern Ekonomi Dönemine Ait İnsanın Ahlâki ve Entellektüel Tarihine Katkı* (3. Baskı). O. Adanır (Çev.). Ankara: Doğu Batı Yayınları.
- Stephens, M. (2003). Globalisation and Housing Finance Systems in Advanced and Transition Economies. *Urban Studies*, 40(5-6), 1011-1026.
- Şenel, C. (2020). Banka Kredileri ve Türk Bankacılık Sektöründe Kredilerin Uluslararası Karşılaştırmalı Analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 12(1), 810-825.



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

- TBB. (2021). *Tüketici Kredileri ve Konut Kredileri*. 03, 2021 tarihinde İstanbul: Türkiye Bankalar Birliği. <https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/mart--2021---tuketici-kredileri-ve-konut-kredileri-/6001> adresinden alındı.
- TBB. (2022). *Bireysel Kredi ve Kredi Kartı Borcunu Ödememiş Gerçek Kişi Sayısı*. 25.04.2022 tarihinde Türkiye Bankalar Birliği: https://verisistemi.tbb.org.tr/index.php?/tbb/report_rm adresinden alındı.
- TCCB. (2022). *Dünyanın ve Bölgemizin Sancılı Bir Süreçten Geçtiği Şu Dönemde, Türkiye Rotasından Sapmadan Hedeflerine Doğru İlerliyor*. 12.05.2022 tarihinde Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı: <https://www.tccb.gov.tr/haberler/410/136798/-dunyanin-ve-bolgemizin-sancili-bir-surecten-gectigi-su-donemde-turkiye-rotasindan-sapmadan-hedeflerine-dogru-ilerliyor-> adresinden alındı.
- TCMB. (2022a). *Konut Fiyat Endeksi*. Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası: Veri Yönetişimi ve İstatistik Genel Müdürlüğü Anketler ve Endeksler Müdürlüğü.
- TCMB. (2022b). *Bankalarca Açılan Kredilere Uygulanan Ağırlıklı Ortalama Faiz Oranları*. 13.02.2022 tarihinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Faiz+Istatistikleri/Bankalarca+Acilan+Kredi/> adresinden alındı.
- TCMB. (2023). *Kredi Kartı İşlemlerinde Uygulanacak Azami Faiz Oranları*. 25.01.2023 tarihinde Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası: <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Bankacilik+Verileri/Kredi+Karti+Islemlerinde+Uygulanacak+Azami+Faiz+Oranlari> adresinden alındı.
- TGMP. (2020). *TGMP 2020 Faaliyet Raporu*. 03.09.2021 tarihinde Türkiye Grameen Mikrofinans Programı: http://www.tisva.net/flip/2020_tgmp_faaliyet_raporu.html adresinden alındı.
- TGMP. (2021). *TGMP 2021 Faaliyet Raporu*. Ankara: Türkiye Grameen Mikrofinans Programı. <http://www.tisva.net/eyayin/faaliyetraporu2021.html> adresinden alındı.
- Traub, A. & Ruetschlin, C. (2012). *The Plastic Safety Net: Findings From the 2012 National Survey on Credit Card Debt of Low- and Middle-Income Households*. New York: Demos.
- Ünker, P. (2022). *Türkiye'de Sefalet Endeksi: Kriz Yıllarına Dönüş*. 10.01.2022 tarihinde DW: <https://www.dw.com/tr/t%C3%BCrkiyede-sefalet-endeksi-kriz-y%C4%B1llar%C4%B1na-d%C3%B6n%C3%BC%C5%9F/a-60380596> adresinden alındı
- Wicksell, K. (1977). *Lectures on Political Economy* (L. Robbins, Dü., & E. Classen, Çev.) New York: Augustus M. Kelley.
- Zelizer, V. A. (1989). The Social Meaning of Money: "Special Monies". *American Journal of Sociology*, 95(2), 342-377.



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

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 Fiscaoconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

Giriş: 1. Yazar: %50. 2.yazar: %50.

Literatür: 1.Yazar: %80. 2. Yazar: %20.

Metodoloji: 1. Yazar: %60. 2.yazar: %40.

Sonuç: 1. Yazar: %50 2. Yazar: %50.

1. yazarın katkı oranı: %70. 2. yazarın katkı oranı: %30.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction: 1. Author: %50. 2.Author: %50.

Literature: 1.Author: %80. 2. Author %20.

Methodology: 1. Author: %60. 2.Author: %40

Conclusion: 1.Author: %50. 2. Author: %50

1st author's contribution rate: %70, 2nd author's contribution rate: %30.



Turkey's Experience in Debt Welfare Within the Capitalist System

Feyza Kaya, Kerem Gökten

Extended Abstract

In neoclassical and classical economics, the human model known as *homoeconomicus* is accepted. *Homoeconomicus* aims to reach the maximum level of benefit. While adopting an attitude of avoiding effort for maximum benefit, *homoeconomicus* adopts the logic of continuous consumption of the capitalist system. On the other hand, one of the aims of the capitalist system is to create persistent capital accumulation. The accumulation of capital is enhanced by mechanization and the cheap labor of the surplus population. However, if the population does not have sufficient income and leisure time, they cannot be included in the group that consumes in the market. At this point, Marx argues that the system will be blocked. This bottleneck is now resolved by directing the population to consumption through credit channels. The endless demand logic created by the system increases the demand of individuals for credit channels by turning luxury goods into needs. With this type of borrowing, individuals in the lower-income group of society gain social habits similar to those in the upper-income group. The difference is that the lower income group uses their future incomes and attains welfare obtained with debt. In the study, it is seen that low-income earners now borrow to make a living, and individuals with relatively good incomes borrow for the increase in consumption. In both cases, the fragility of individuals' economies will increase. The fact that loans make individuals' economies fragile in this way causes families at risk to face more risk in their future payments. Because in such a case, the borrower will enter a debt impasse. Therefore, the increase in economic insecurity leads to the emergence of the concept of debt welfare. Thus, borrowing takes place through the credit channels that middle and upper-income groups prefer, and individuals in the lower-income group have to apply for it. The loans, which are normalized day by day and diversified as they become normalized, are handled in different ways according to income groups and classes. Individuals can access loans through financial markets.

Borrowing occurs by transferring financial value from fund suppliers to fund demanders through financial markets. The financial market was built for economic units that want to spend more than they earn, and therefore have a shortage of funds. In this way, the economic unit with a surplus of funds receives interest income, while the economic unit with a fund deficit meets its needs at interest expense. There are borrowing channels that are handled for different purposes in every layer of society. The differentiation of creditors is proof of this situation. Credits, known as specially created money, have made households rely on consumer loans. In the capitalist system, workers are expected to pay their debts regularly, despite the precarious use of loans. This situation has led to criticism of the neoliberal understanding of accumulation.

The credit card industry, micro-finance loans, student loan industry, and housing loans are considered types of debt welfare in the study. In the study, each of these types, which are considered consumer loan substitutes, is tried to be discussed with their advantages and disadvantages. Credit cards, which are the most preferred payment tool by the surplus population, are directly associated with poverty. One reason for this association is that there



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

is no need for income to be provided as collateral for credit cards. Individuals who exist only for consumption without being included in any economic security in the economic system can consume thanks to this type of borrowing. The latter situation is the feature that distinguishes this type of borrowing from other loans. The effect of the Covid-19 pandemic is essential in the evaluation made of the usage data of credit cards in Turkey. Considering the data of the year the pandemic process started in Turkey, an increase was observed in the use of credit cards. After this year, the number of individuals who could not pay their credit card debt increased. Although there are many reasons for this situation, the main reason can be shown as the increase in unemployment during the stagnation period.

Microfinance loans, on the other hand, are small loans created to include low-income individuals in production channels. For this reason, it can be considered a career acquisition policy. This type of loan is important because it includes the informal economy in the financial market. It is seen in light of the data that micro-credits are mostly applied in commercial activities in Turkey. Microfinance has been used for the products that women process and sell at home after commercial activities. Between 2003 and 2021, a total of 1,246,086,875 TL micro credits were offered to economic units in Turkey.

Student loans are created for students to finance education. Students who cannot meet the standards of these loans have to use other borrowing methods. This situation causes borrowers to be in a debt spiral. On the other hand, education loans should be considered with the unemployment problem of Turkey because this situation condemns individuals to insecurity. Education loans, which help poor individuals to receive education, when evaluated together with unemployment, increase insecurity in the educated unemployed part of the population after graduation.

Housing loans are government-supported loans offered to society. Individuals apply for housing finance, which was used on a global scale after 1960. However, the households cannot apply for housing without showing their future income as collateral. Since there is no commodity exchange in housing loans, it is considered a type of fictitious capital. As a result, the individual is offered a long-term payment plan. An individual who falls under this heavy debt burden by only estimating his future income will be doomed to insecurity if he loses his job. Low-interest policies are applied for this type of loan in Turkey. However, unfortunately, this is an illusion. Although the interest burden on economic units is extended over a period of time, the total loan is growing because of the housing bubble. The increase in the risk factor due to high housing prices reduces the demand for housing loans.

Each income group of society applies for consumer loans for different purposes. For example, individuals in the lower income group join credit channels for their mandatory needs. The middle class with relatively good incomes applies for loans to increase consumption. However, the outcome does not change in either case, since the economic conditions of individuals have become fragile. The increase in economically fragile households may cause problems in the economic system and make the crises permanent. Therefore, economic stability and ensuring justice in income distribution are included in crisis prevention policies. To stimulate the market, individuals can provide full information so that they can benefit from loans in accordance with their purpose. Otherwise, the unconscious and uncontrolled use of high-risk



Kaya, F. & Gökten, K. (2023). Kapitalist Sistem İçerisinde Türkiye'nin Borç Refahı Deneyimi.
Fiscaeconomia, 7(2), 1674-1699. Doi: 10.25295/fsecon.1265042

loans by individuals will make the economic destruction permanent. Despite these negativities, many countries apply debt welfare policies to ensure economic growth. Debt-welfare states are the inevitable result of this order. All economic units in Turkey have fully adapted to the perception of prosperity by borrowing between 2001 and 2008. For this reason, Turkey has survived the inter-crisis period with economic growth. After 2001, the FED lowered interest rates and implemented a quantitative easing policy. Under these conditions Turkish economy completely relaxed. In the period between the two crises, the cheap exchange rate increased imports. Therefore, the 2001 crisis is a historical turning point that reveals Turkey's current social and political position. Various implications can be made for this period in which Turkey is rapidly advancing in the financialization process. Almost all of these implications show that Turkey shares a similar fate with emerging markets.



Research Article/Araştırma Makalesi

2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Kârlılığı

2008 Global Economic Crisis and Sector Profitability in Turkey

İsmail ÇAKMAK¹, Selcen ÖZTÜRK²

Öz

2008 küresel ekonomik krizi, Dünya’nın son dönemde yüzleştiği en büyük ekonomik olaylardan birisidir. Finansal kesimde başlayan kriz, yayılcı ve bulaşıcı etkisi ile kısa sürede az gelişmiş, gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin reel sektörlerine de sıçrayarak bütüncül bir ekonomik kriz halini almıştır. Bu çalışmanın amacı, 2008 krizinin Türkiye’de faaliyet gösteren sektörlerin kârlılıklarına olan etkisini analiz etmektir. Çalışmada ayrıca, kriz döneminde kârlılığa hangi faktörlerin etki ettiği ve yapılan forecasting (tahmin) analizi ile kriz olmasa idi sektör kârlılıkları nasıl seyrederdi sorularına da cevap aranmıştır. Çalışmanın sonucunda 2006-2014 arası dönemde faktör maliyet ile katma değer, ihracat, yurt içi satışlar ve kambiyo kârının sektör kârlılıklarını anlamlı ve pozitif etkilediği, bunun yanında başta imalat sanayi olmak üzere inşaat ve ulaştırma sektörlerinin ise krizden anlamlı derecede etkilendiği tespit edilmiştir. Kriz etkilerinin minimize edilmeye çalışıldığı sonraki yıllarda ise uygulanan politikalar ile sektör kârlılıklarının toparlanma eğilimine girdiği ve hatta beklenen kârlılığın üzerine çıktığı görülmüştür.

Jel Kodları: G01, C53, L11

Anahtar Kelimeler: 2008 Krizi, Forecasting Analizi, Türkiye Ekonomisi

Abstract

The 2008 global economic crisis stands out as one of the most significant economic events in recent history. From originating in the financial sector, the crisis swiftly spread to the real sectors of developed and developing economies, its contagious effects exacerbating the situation. This study aims to examine the impact of the 2008 crisis on sectoral profitability in Turkey. Specifically, the study seeks to identify the factors that affected profitability during the crisis and to forecast sectoral profitability in the absence of the crisis. The findings of the study demonstrate that between 2006 and 2014, factor costs with value added, exports, domestic sales, and foreign exchange profits had a significant and positive impact on sectoral profitability. Furthermore, it was found that the construction and transportation sectors, particularly the manufacturing industry, were significantly affected by the crisis. However, in subsequent years, as efforts were made to mitigate the effects of the crisis, the profitability of the sectors began to recover, even surpassing the projected profits with the implementation of supportive policies.

Jel Codes: G01, C53, L11

Keywords: 2008 Crisis, Forecasting Analysis, Turkish Economy

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Ordu Üniversitesi Ünye MYO, ismailcakmak@odu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8083-5256

² Doç. Dr., Hacettepe Üniversitesi İİBF, selcen@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0000-0003-2011-2360

1. Giriş

2008 krizi, 1929 büyük buhranından sonra küresel boyutta etkisi olan, ekonomik büyüklükten bağımsız şekilde tüm ülkelerde varlığını hissettirmiş, modern ekonomik sistemin en büyük ekonomik olaylarından birisidir. Amerikan konut sektöründe başlayan bozulmalar, Lehmann Brothers’ın iflası ile zirve yapmış ve kriz patlak vermiştir. Özellikle eşik altı mortgage kredilerindeki geri ödenememe problemlerinin artması ve kredi derecelendirme kuruluşlarının mortgage’lara dayalı bonoları doğru derecelendirememesi kaynaklı riskli varlık alımları, krizin başlıca nedenlerinden olmuştur.

Mortgage’lara dayalı menkul kıymetleştirme (securitization) faaliyetlerini yürüten ve ikincil piyasa (secondary market) hareketlerinin oluşumuna katılan Fannie Mae ve Freddie Mac gibi devlet destekli kuruluşlar (government-sponsored enterprise), Prime, ALT-A ve Sub-prime (eşik altı) konut kredi türlerinin birleştirilmesi ile oluşturulmuş, türü ve riskine göre farklılaşmış bonoları Amerika ve Dünya’nın geri kalanındaki banka, yatırım fonları, finansal kuruluşlar ve yatırımcılara sattığından, bu piyasada meydana gelen bir şok da hızlı bir şekilde genele yayılmıştır. Politika yapıcılar, ülkelere yansıyan krizin etkileri ile mücadele edebilmek için akut bir dizi önlemler almak zorunda kalmışlardır. OECD’nin (2009) krizin ilk dönemlerinde yapmış olduğu araştırmaya göre ülkeler, para ve maliye politikası araçlarını kullanarak krizin etkilerini minimize etmeye çalışmışlardır. Örneğin araştırmaya göre, 2008’in ortaları ile raporun yayınlandığı Mart 2009 dönemi arasında ABD, Birleşik Krallık, İrlanda ve Hollanda gibi ülkelerde bankacılık sektörünü güçlendirebilmek maksadı ile mevduat sigortaları arttırılmış, banka borçlarına garantör olunmuş, sermaye artışları yapılmış ve bazı bankalar devletleştirilmiştir (nationalization).

Kurtarma paketleri ekonomiler için ciddi bir yük oluşturmuştur. Örneğin Şubat 2009’a kadarki kurtarma paketlerinin maliyeti ABD, Güney Kore ve Fransa gayri safi yurt içi hasıllarının %10’una, Almanya’da yaklaşık %20’sine, Hollanda’da %26’sına ve İrlanda’da %235’ine denk gelmektedir (Erdönmez, 2009). Etkisi ülkelerin sadece finans sektörleri ile sınırlı kalmayan kriz, reel kesimi de etkileyerek bir ekonomik kriz haline dönüşmüştür. Makro ve mikroekonomik bütün parametrelerde etkisi gözlemlenebilen kriz neticesinde işsizlik ABD ve Euro Bölgesinde yükselmiş, gelişmiş ekonomiler resesyona girmiş ve borsalar ciddi değer kaybetmiştir (Llaudes vd., 2010; Ötker-Robe & Podpiera, 2013).

Özellikle OECD (2009) raporundan da takip edildiği üzere gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomiler, para politikası araçlarını da kullanarak krize müdahale ederken Türkiye’nin bankacılık sektörünü destekleyici bu tip önlemleri hayata geçirmedeği görülmektedir. 2001 krizi sonrasında Türkiye Bankacılık sektörünün regülasyonlar ile daha kurumsal ve dirençli hale gelmesi, bunun bir sebebi olarak değerlendirilebilir.

Türkiye ekonomisinde finans – özellikle bankacılık kesimi – sektöründe krizin yoğun etkileri hissedilmese de (Arabacı, 2018; Yıldırım, 2020) reel sektör krizden oldukça etkilenmiştir. Ayrıca, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ekonomide krizin sektörel etkilerinin ne yönde olduğunun tespiti oldukça önemlidir. Çünkü bu denli majör krizler, gelişmiş ekonomilere kıyasla gelişmekte olan ekonomilerde daha fazla kırılabilirlik yaratabilmektedir. Ayrıca, takip edilip analiz edilmediği takdirde krizlerin spesifik etkileri hem daha uzun sürebilmekte hem de yayılmacı ve bulaşıcı etkiler ile sektörler arasında derinleşebilmektedir. Bu bağlamda, bu

çalışmanın amacı 2008 küresel ekonomik krizinin Türkiye’de faaliyet gösteren sektörlerle olan etkisini analiz etmektir.

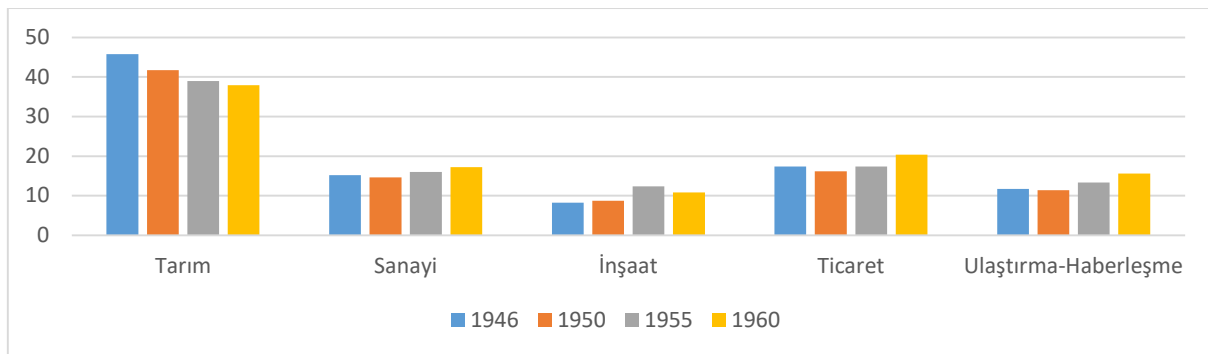
Çalışmada, Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren sektörlerin 2008 krizinden nasıl etkilendiği ve krizin olmadığı bir durumda ekonominin ne yönde seyredeceğinin analizi için forecasting tekniği kullanılmıştır. Sektörel etki, kârlılık bağlamında analiz edilerek, çalışmada kârlılığın kriz zamanındaki seyri incelenecektir. Çalışmada kullanılan yöntem dolayısı ile 2008 krizinin yaşanmadığı bir senaryoda, Türkiye’deki sektörel kârlılığın ne yönde seyredeceği de yapılan analizler neticesinde ortaya konmuş olacaktır. Bu sayede hangi sektörlerin krizden ne kadar etkilendiği ve hangilerinin daha hızlı toparlandığı gözlemlenebilir hale gelecektir. Yaşanan gerçeklik ve analizlerle bağlamsallaştırılan krizin olmadığı senaryodaki ilerleyiş, sektörel bazda karşılaştırılabilir hale gelebildiğinden, çalışmanın bu yönü ile alan yazınına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Bu çalışma 6 bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ikinci bölümünde Türkiye ekonomisinin 2008 krizine kadar geçen süre içindeki değişimi ve gelişiminin kısa bir değerlendirmesi yapılacak ve üçüncü bölümde çalışmanın konusu ile ilgili alanda yapılmış bazı çalışmalar raporlanacaktır. Dördüncü bölümde çalışmada kullanılan veri ve yöntem, beşinci bölümde çalışmanın sonuçları sunulacak ve son bölümde bulgular tartışılacaktır.

2. Türkiye Ekonomisinde 2008 Krizi ve Öncesi

Türkiye ekonomisinin yıllar içindeki gelişimi ve değişimi gözlemlenmek istendiğinde başlıca tarımdan söz edilmelidir. Tarım, Osmanlıdan kalan ekonomik düzen dolayısı ile Cumhuriyetin ilk yılları ve daha sonrasında Türkiye ekonomisi için oldukça öneme sahiptir. Dönem verileri incelendiğinde 60’lı yıllara kadar tarımın ülke gayri safi yurt içi hasılası içindeki payının %60, ihracat gelirleri içindeki payının ise %80 seviyelerinde olduğu görülmektedir (Kazgan, 2009). Aynı dönemlerde sanayileşme planları ile ülke sanayisinin büyümesi ve kalkınması amaçlanmış ve özellikle ihracata dayalı ürünlerin yerli üretimi öncelenmiştir. Özellikle dokuma, maden, kâğıt, kimya, cam ve çimento gibi sektörlerle ağırlık verilerek sanayileşme hedeflenmiştir (Kepenek, 2017).

Şekil 1: Türkiye Ekonomisinde Sektörlerin Payı (% GSYİH)

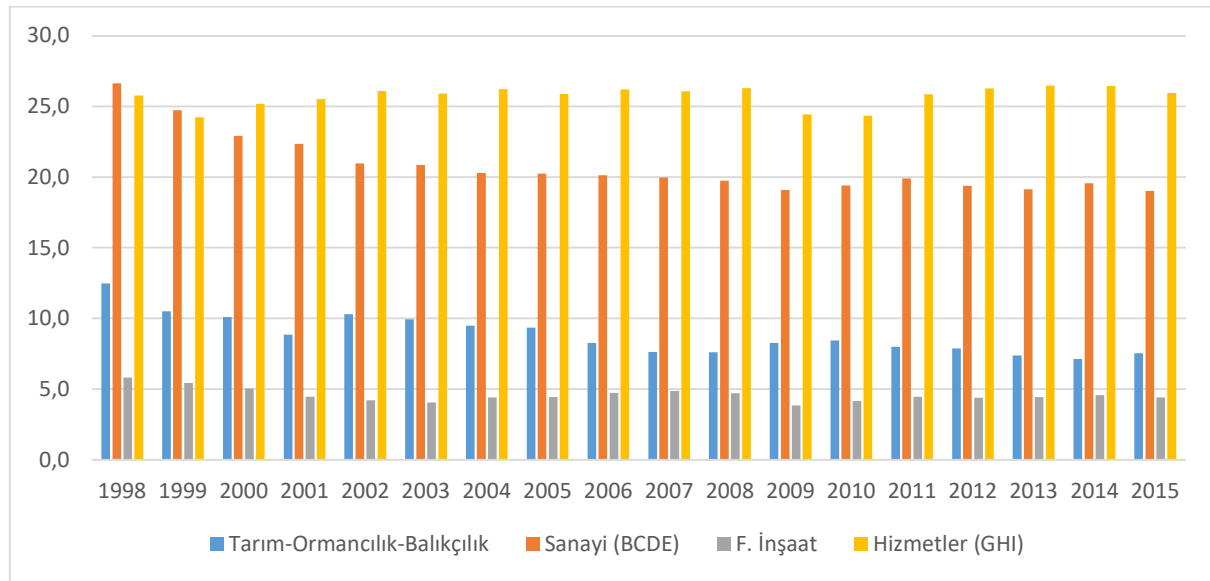


Kaynak: Kepenek, 2017

Şekil 1 incelendiğinde, Türkiye ekonomisinde yıllar içinde tarımın payının giderek azaldığı ve uygulanan planlı stratejiler ile diğer sektörlerin yurt içi hasıla içindeki payının görece arttığı

görülebilmektedir. Sektörel dağılımdan da anlaşılacağı üzere aynı dönemlerde ülke nüfusunun önemli bir bölümü de tarımda çalışmakta ve sanayideki istihdamın oldukça düşük olduğu görülmektedir. Örneğin 1960 yılında Türkiye’deki işgücünün yaklaşık %78’i tarımda, %15’i hizmetler sektöründe ve %7’si ise sanayide çalışmaktadır. Sanayideki istihdam düşük gözükse de yukarıda sözü edildiği üzere sanayiye de önceleyen programlar ile 1955 ile 1960 arasındaki beş yıllık dönemde sanayideki istihdam %22 artmıştır (Kepenek, 2017).

Şekil 2: Seçili Sektörlerin GSYİH içindeki Payı (%) (Ana Faaliyet Kollarına Göre Cari Fiyatlarla GSYİH)



Kaynak: TÜİK Ulusal Hesaplar

Değişen ve gelişen Türkiye ekonomik yapısında sektörlerin ağırlıkları yıllar içinde değişmiştir. Şekil 2’de, Türkiye’de 1998-2015 yılları arasındaki seçili bazı sektörlerin yurt içi hasıla içindeki payı gösterilmiştir. Şekil 1 ve 2 beraber değerlendirildiğinde tarımın payının yıllar içinde giderek azaldığı, özellikle sanayi ve hizmetler sektörünün ekonomide başı çekmeye başladığı görülecektir. Türkiye ekonomisi geçmişten bu döneme hem yurt içi hem de yurt dışı etmenlerden kaynaklı birçok ekonomik krize maruz kalmış ve bu krizlerin ekonomik etkisi ile mücadele etmiştir. 1929 Büyük Buhranı, 1958 krizi ve moratoryum, 1994 ekonomik krizi, 1998 Rusya krizi, petrol krizleri, 2001-2002 krizleri ve 2008 küresel ekonomik krizi bunlardan bazılarıdır. 2008 krizinin derin etkilerinin gözlemlendiği yıllarda TÜİK (2016), imalat sanayinin 2009 yılında bir önceki yıla göre yaklaşık %6 küçüldüğünü raporlamıştır. Aynı dönemde küçülme inşaat, toptan perakende ticaret ve ulaştırma sektörlerinde sırası ile %18, %11 ve %6 olarak ölçülmüştür. Yaşanan krizin küresel büyüklükte olması sonucunda daralan iç ve dış talep ile birlikte işsizlik aynı dönemde %12,6’dan %14’e yükselmiştir (Kazgan, 2009). 2008 krizinin Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren sektörlerle etkisi, yukarıda açıklanan veriler ışığında da görülebilmektedir. Fakat krizin etkilerinin ekonometrik olarak da anlamlı olup olmadığını ve kriz olmasa idi sektörlerdeki faaliyetin nasıl olabileceğini tespit etmeye çalışmak da oldukça önemlidir. Daha önce de bahsedildiği üzere bu çalışmanın temel motivasyonu da bu doğrultuda olacaktır. Özellikle 2008 krizi gibi küresel ölçekte geniş etki alanı oluşturan büyük ekonomik fenomenin, Türkiye gibi gelişmekte olan bir ekonomideki trendi nasıl etkilediğini



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

gözlemlemek ve krizin ekonomideki etki alanlarını tespit edebilmek yerinde olacaktır. Fakat öncesinde, 2008 krizinin sektörel etkilerini konu etmiş ve/veya bu çalışmada kullanılan yöntem ile krizlerin etkilerini tahmin etmeye çalışmış alan yazınındaki bazı çalışmalar raporlanmıştır.

3. İlgili Literatür

Alan yazınında 2008 krizi ve etkileri ile ilgili çok geniş bir literatür mevcuttur. Bu çalışmalar krizin hem büyüme, işsizlik, enflasyon gibi makroekonomik parametrelerdeki, hem de firma, sektör ve hanehalkı düzeyindeki etkisini araştırmış ve krizin birçok parametrede bozulmalar meydana getirdiğini göstermiştir. Krizin ABD ekonomisine etkilerini analiz eden çalışmalardan Zhang (2018), ABD ekonomisinde faaliyet gösteren sektörlerin performansının kriz döneminde anlamlı derecede düştüğünü göstermiştir. Ayrıca çalışmada imalat sanayi ve kamu kesiminin diğerlerine nazaran krizden daha fazla etkilendiği, bunun yanında 2015 yılına kadar sadece hizmetler ve tarım sektörlerinin kriz öncesi seviyelere ulaştığı ortaya konmuştur. Haerer & Pratson’un (2015) çalışmalarına göre ise ABD’de sadece kömür sektöründe 50.000 ve yeşil enerji sektöründe 175.000 çalışan kriz sebebi ile işlerini kaybetmiştir.

Daha önceki bölümlerde de ifade edildiği üzere kriz, Avrupa ekonomilerini de ciddi derece etkilemiştir. Krizin İtalya ekonomisine olan etkilerini araştıran Carini & Carpita (2014), imalat ve madencilik sektörlerinin diğerlerine nazaran krizden daha çok etkilendiğini tespit etmiştir. Ayrıca İtalya ekonomisi üzerine yapılan bazı çalışmalar, krizin sektörel etkisinin yanında firmaları riskli davranışlardan kaçınmaya ve iç pazara daha fazla önem göstermeye (Cerrato vd., 2016) yönelttiğini ve krizin küçük ölçekli firmaların yatırım davranışlarını diğerlerine nazaran daha fazla etkilediğini (Sangalli, 2013) göstermiştir. Kriz yıllarında İspanya ekonomisinin incelendiği çalışmalarda Zouaghi & Sanchez (2016), satış ve istihdam açısından tarım ve gıda sektörlerinin krizden en az etkilendiği tespit etmişlerdir. 2008 krizinin İspanya’daki firmaların iflas olasılıklarını anlamlı derecede artırdığını gösteren Martinez vd. (2019) ise imalat ve hizmetler sektörlerini analiz ettikleri çalışmalarında, sektördeki diğer firmalar ile iş birliğini arttırabilen imalat sanayindeki firmaların krizin etkisinden daha hızlı kurtulduğunu ortaya koymuşlardır. 2008 küresel ekonomik krizi, sektörlerdeki güncel ve geleceğe dair kararları da derinden etkilemiştir. Örneğin Zouaghi vd. (2018), İspanya’daki firmaların yenilik aktivitelerine olan etkisini analiz etmiş ve düşük teknoloji firmaların diğerlerine nazaran krizden daha fazla etkilendiğini tespit etmişlerdir.

Krizin gelişmekte olan ekonomilere olan etkilerini analiz eden mevcut çalışmalar da benzer şekilde, ekonomik parametrelerdeki bozulmaları vurgulamışlardır. Örneğin Borghi (2017) Brezilya’da, Rath (2018) ise Hindistan’da imalat sektörünün krizden en fazla etkilenen sektör olduğunu tespit etmişlerdir. Plotnikov & Vertakova (2014) ise Rusya imalat sanayindeki istihdamın kriz yıllarında oldukça düştüğünü ve imalat sektöründeki firmaların yaklaşık %75’inin kapasite kullanım oranlarının 2011 yılına kadar kriz öncesi seviyelere gelemediğini belirtmiştir. Dhasmana (2015), gelir ve satışların Hindistan’da kriz sebebi ile anlamlı derecede düştüğünü, Xie vd. (2016) ise Çin’de imalat sanayinde faaliyet gösteren firmaların üretim seviyelerinin gerileyerek büyüme hızlarının yavaşladığını ortaya koymuşlardır. Çin, Hindistan, Endonezya, Malezya, Tayvan ve Tayland gibi Asya’daki 6 gelişmekte olan ekonominin incelendiği Coulibaly vd.nin (2013) çalışmasında ise satışların ve ihracata dayalı sektörlerin

krizden anlamlı derecede etkilendiği ortaya konmuştur. Hasan & Mohammad (2015) ise 2008 krizinin Çin, Japonya, Güney Kore, Hindistan, Malezya ve Hong-Kong ekonomilerine olan etkilerini araştırmış ve çalışmalarında, diğerlerine nazaran Çin ve Hindistan’da faaliyet gösteren firmaların krizden daha az etkilediğini tespit etmişlerdir. Benzer şekilde Eaton vd. (2016), çalışmalarında krizin 21 ülkedeki yatırım, büyüme, uluslararası ticaret ve üretime olan etkisini analiz etmiş ve çalışmanın sonucunda Çin’in diğer ülkeler ile kıyaslandığında krizden daha az etkilendiğini belirtmişlerdir. Bunların yanında Didier vd. (2012) gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomileri karşılaştırarak endüstriyel üretimin gelişmekte olanlara kıyasla gelişmiş ekonomilerde daha fazla düştüğünü ortaya koymuşlardır.

2008 küresel ekonomik krizinin Türkiye ekonomisine etkisinin incelendiği çalışmalarda sektörel etkiler de analiz edilmiş ve incelenen sektörlerin- örneğin inşaat sektörü (Günay & Kesimli, 2011; Sancak & Demirbaş, 2011); imalat sektörü (Karaca & Çiğdem, 2013) ve turizm sektörü (Bilici, 2019) – krizden etkilendiği tespit edilmiştir. Bunun yanında, mevcut çalışmalardan Baycan & Yıldırım (2017) krizin verimliliği, Kaya Bahçe & Memiş (2013) istihdamı, Kesimli & Günay (2011) sermaye yapısını ve Terzi (2010) ise satışlar, gelirler ve borçluluk düzeyini olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir.

Alan yazınında, sektörel incelemelerin yanında krizin çeşitli parametrelere olan etkisi de araştırılmıştır. Kârlılık, bu parametrelerden birisi olmuş ve ilgili alan yazınında da bu konu da birçok çalışma yapılmıştır. Örneğin, Lacina & Vavrina (2014) kriz döneminde Yunanistan’da toptan ve perakende, İrlanda’da ise madencilik ve su temini sektör kârlılıklarının diğerlerine nazaran daha fazla etkilendiğini göstermiştir. Ayrıca Lyubov & Heshmati (2019), Güney Kore’de finansal olmayan firmaların, Zeitun vd. (2017) ise Körfez ülkelerindeki sağlık, telekomünikasyon ve bilgisayar teknolojileri-ekipmanları sektör kârlılıklarının kriz zamanında anlamlı derecede azaldığını göstermiştir. Gümüş & Aydemir (2014) ise Türkiye’de borsada işlem gören ve gıda, imalat ve inşaat gibi alanlarda faaliyet gösteren firmaların kriz dönemindeki kârlılıklarının anlamlı derecede düştüğünü tespit etmiştir. Benzer şekilde Karaca & Çiğdem’de (2013) çalışmalarında imalat sanayi kârlılığının krizden anlamlı derecede etkilendiğini göstermiştir. Karlılığa etki eden faktörler ile ilgili çalışmalar incelendiğinde ise çalışan maaşları (Hannan, 2005), ciro (Salman & Yazdanfar, 2012), çalışan sayısı (Becker-Blease vd., 2010), ihracat (Alessandria vd., 2021), çalışma saatleri (Valverde vd., 2000) ve kambiyo riski (Cenedese vd., 2014) gibi parametrelerin, karlılık üzerinde anlamlı etkilerinin olduğunu gösteren geniş bir literatür olduğu görülmektedir.

Kullanılan yöntemle göre ilgili alan yazını incelendiğinde forecasting analizi yapılarak 2008 krizinin incelendiği çalışmaların da mevcut olduğu görülmüştür. Örneğin, forecasting tekniğini kullanarak Lozza vd. (2016) İtalya’da kriz yıllarındaki tüketici davranışlarını analiz etmiştir. Chung vd. (2009) ve Hu (2012) ise Çin imalat sanayini forecasting yöntemi ile analiz etmiş ve çalışmalarının sonucunda sektörün krizden olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir. Forecasting yöntemini, ilgili alan yazınında diğer yöntemlerden ayırtıran en önemli noktalarından birisi, krizin olmadığı bir senaryoda ekonomik aktivitenin nasıl ilerleyebileceği ile ilgili çıkarım yapabilme gücüdür. Bu çalışmada da Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren sektörlerin 2008 krizinden nasıl etkilendiği ve krizin olmadığı bir durumda ekonominin ne yönde seyredeceğinin analizi için forecasting tekniği kullanılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde, çalışmada kullanılan veri ve yöntemle ilişkin ayrıntılı bilgiler sunulmaktadır.

4. Veri ve Yöntem

Çalışma kapsamında NACE Rev-2 düzeyindeki 2006-2014 yılları arası sektörel veriler kullanılmıştır. NACE Rev-2, iktisadi faaliyet kollarını 16 bölüme ayırarak (Kod B’den S’ye) sınıflandırmıştır. Çalışma Kapsamında Madencilik ve Taşocakçılığı (B), İmalat (C), Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretimi ve Dağıtımı (D), İnşaat (F), Toptan ve Perakende Ticaret; Motorlu Kara Taşıtlarının ve Motosikletlerin Onarımı (G), Ulaştırma ve Depolama (H) sektörleri verileri doğrudan, diğer sektör verileri ise toplulaştırılarak analiz edilmiştir. Tablo 1, 2008 krizinin yukarıda sözü edilen sektör kârlılıklarını nasıl etkilediğini tespit edebilmek maksadı ile analiz edilen verileri ve bu verilerin nerelerden elde edildiğini göstermektedir.

Tablo 1: Değişkenler ve Açıklamaları

Değişken Adı	Kısaltması	Elde Edildiği Yer
Faktör Maliyeti ile Katma Değer	FKM	
Üretim Değeri	UD	
Ciro	CIR	
Toplam Mal ve Hizmet Satın Alışları	MSA	
Maaş ve Ücretler	MVU	TÜİK
Ücretli Çalışanların Çalıştığı Saat Sayısı	CCSA	
Ücretli Çalışan Sayısı	UCS	
Çalışan Sayısı	CS	
Girişim Sayısı	GS	
İhracat	IHR	
Yurt İçi Satışlar	YIS	Girişimci Bilgi Sistemi
Net Kambiyo Kârı / Zararı	KKZ	
Net Kâr / Zarar	KAR	

Çalışmanın temel amacı 2008 krizi olmasa idi Türkiye’de faaliyet gösteren sektörlerin kârlılıklarının ne yönde ilerleyeceğinin tespiti olduğundan, çalışmada forecasting (tahmin) analizi yapılmak istenmiştir. Bu sebeple hem forecasting analizine temel hem de tahmini kâr değerlerinin elde edilmesine dayanak oluşturacak bir tahminciye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu bağlamda çalışmada panel rassal etkiler en küçük kareler (random effects GLS) yöntemi kullanılmıştır. Böylece -temel amacın yanında- 2006/2014 arası dönemde sektörlerin kârlılıklarına etki eden faktörler de analiz edilmiş olacaktır. Panel veri sabit etkiler modelinin temel düzeyde gösterimi aşağıdaki şekilde yapılabilmektedir.

$$y_{it} = \beta'X_{it} + a_i + \lambda_t + \mu_{it} \quad (1)$$

Burada X_{it} bağımsız değişken(leri), λ_t gözlenmeyen zaman etkisini, a_i bireysel etkiyi ve μ_{it} ise hata terimlerini göstermektedir. Bir rassal etkiler modelinde bireysel (individual) ve gözlemlenemeyen zaman etkisinin (unobservable time effect) aşağıda gösterildiği şekilde olduğu varsayılır.

$$a_i \sim i. i. d (0, \sigma_a^2) \text{ ve } \lambda_t \text{ bağımsız özdeşçe dağılmış } (0, \sigma_a^2) \quad (2)$$

Ayrıca X_{it} , a_i , λ_t ve μ_{it} 'den bağımsızdır ve a_i , λ_t ve μ_{it} de birbirinden bağımsızdır.

Böylece, $Ea_i = E\lambda_t = E\mu_{it} = 0$

$$Ea_i\lambda_t = Ea_i\mu_{it} = E\lambda_t\mu_{it} = 0$$

$$Ea_i a_j = \sigma_a^2 \text{ eğer } i = j \text{ ise ya da aksi halde } 0,$$

$$E\lambda_t \lambda_s = \sigma_\lambda^2 \text{ eğer } t = s \text{ ise ya da aksi halde } 0,$$

$E\mu_{it}\mu_{js} = \sigma_\mu^2$ eğer $i = j$, $t = s$ ise ya da aksi halde 0 değerini almaktadır. y_{it} 'nin varyansı da aşağıdaki şekildedir.

$$\text{Varyans } y_{it} = \sigma_a^2 + \sigma_\lambda^2 + \sigma_\mu^2 \quad (3)$$

Rassal etkiler modelinde, birimlerdeki değişiklikler ve zaman, hata teriminin bir bileşeni olarak modele dahil edilir. Bunun nedeni, sabit etkili modellerde serbestlik derecesi kayıplarının önüne geçilmeye çalışılmasıdır. Ayrıca, sadece bir örnekteki kesit, birim ve zaman farklılıklarını değil, aynı zamanda örneklem dışını da dikkate alır (Gujarati, 2003). En Küçük Kareler (EKK) tahmincisi, sabit etkiler modelinde sapmasız ve yansızdır, ancak rassal etkiler modelinde değildir. Rassal etkiler modelinde, EKK tahmincisi tutarlı ve yansızdır, ancak etkin değildir. Bu problemi çözmek için Baltagi (2008) GLS tahmincisi kullanmış ve en iyi doğrusal yansız tahmin edici olduğunu göstermiştir. Bu nedenle GLS yöntemi ile β ve μ_{it} elde etmek mümkün olabilir. $\hat{\beta}_{GLS}$ tahmincisinin temel gösterimi şu şekilde yapılabilir.

$$\begin{aligned} \hat{\beta}_{GLS} &= \left[\frac{1}{T} \sum_{i=1}^N X_i' Q X_i + \varphi + \sum_{i=1}^N (\bar{X}_i - \bar{X}) (\bar{X}_i - \bar{X})' \right]^{-1} \left[\frac{1}{T} \sum_{i=1}^N X_i' Q y_i + \varphi \right. \\ &\quad \left. + \sum_{i=1}^N (\bar{X}_i - \bar{X}) (\bar{y}_i - \bar{y})' \right] \\ &= \Delta \hat{\beta}_b + (I_K - \Delta) \hat{\beta}_{CV} \\ &= \hat{\mu}_{GLS} = \bar{y} - \hat{\beta}'_{GLS} \bar{X} \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} \Delta &= \varphi T \left[\sum_{i=1}^N X_i' Q X_i + \varphi T + \sum_{i=1}^N (\bar{X}_i - \bar{X}) (\bar{X}_i - \bar{X})' \right]^{-1} \times \left[\sum_{i=1}^N (\bar{X}_i - \bar{X}) (\bar{X}_i - \bar{X})' \right], \\ \hat{\beta}_b &= \left[\sum_{i=1}^N (\bar{X}_i - \bar{X}) (\bar{X}_i - \bar{X})' \right]^{-1} \left[\sum_{i=1}^N (\bar{X}_i - \bar{X}) (\bar{y}_i - \bar{y}) \right], \\ \varphi &= \frac{\sigma_\mu^2}{\sigma_\mu^2 + T\sigma_\mu^2} \end{aligned} \quad (6)$$

Çalışmada kullanılacak değişkenler ile oluşturulan Panel GLS analizinin gösterimi ise aşağıdaki şekildedir.

$$\begin{aligned} KAR_{it} &= a + \beta_1 \ln FKM_{it} + \beta_2 \ln İHR_{it} + \beta_3 \ln YIS_{it} + \beta_4 \ln UCS_{it} + \beta_5 \ln MVU_{it} \\ &\quad + \beta_6 \ln MSA_{it} + \beta_7 \ln CIR_{it} + \beta_8 \ln KKZ_{it} + \mu_{it} \end{aligned} \quad (7)$$

Denklem 7’den de takip edileceği üzere çalışma kapsamında yapılan panel rassal etkiler GLS modelinde bazı değişkenler logaritmik değerleri analize dâhil edilmiştir. Çalışmada analizlere dahil edilen tüm değişkenlerin temel istatistikleri Tablo 2’de gösterilmiştir.

Tablo 2: Temel İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Ort.	Std. Dev.	Min.	Maks.
LnMVU	63	23.16	1.16	21.14	25.12
LnMSA	63	25.57	1.37	22.71	27.97
LnCIR	63	25.8	1.27	23.08	28.01
LnUD	63	25.5	1.02	23.08	27.59
LnFKM	63	24.13	1	22.1	25.94
LnIHR	63	23.42	1.78	19.77	26.27
LnYIS	63	25.66	1.28	22.84	28.08
LnGS	63	11.23	2.8	5.35	13.94
LnCS	63	13.57	1.48	11.04	15.13
LnUCS	63	13.35	1.38	11.03	15.03
LnCCSA	63	21.01	1.38	18.67	22.69
KKZ	63	3.592e+08	1.726e+09	-3.961e+09	5.901e+09
KAR	63	8.647e+09	8.508e+09	-6.477e+09	4.004e+10

Rassal etkiler GLS analizini takiben 2006-2014 yılları arası için sektörlerin tahmini kâr değerleri forecasting analizi ile hesaplanmıştır. Forecasting analizi ve çalışmada yapılan tüm analizler için Stata ekonometrik programı kullanılmış ve forecasting analizinde Stata’nın (2022) “forecast” algoritmik metodolojisi takip edilmiştir. Forecast ve beraberindeki komutlar, bir veya birden fazla değişkenin sonuçlarını ortaklaşa belirleyen denklem modellerini çözerek tahminler elde etmeye yöneliktir. Denklemler bu örüntüde stokastik veya bir değişkeni diğer değişkenlerin deterministik bir fonksiyonu olarak ifade edilen stokastik olmayan ilişkiler olabilmektedir. Forecast ve beraberindeki komutlar ile gerçekleştirilmiş tahminlerin güven aralıkları, stokastik simülasyon yoluyla elde edilir hem parametre belirsizliğini hem de ek hata terimlerini içerir. Forecasting modelleri, tahmin sistematığı içinde etkileri doğrudan test edilmek istenen değişkenlerin yanında dışsal değişkenlerin de model evrenine dahil edilebilmesine olanak sağlamaktadır. Bu komutlar bütünü, statik ve dinamik forecasting analizleri için de kullanılabilir. Bu yöntem sayesinde, test edilmek istenen model ve değişkenler için gelecekteki yol tahmin edilebilmekte veya var olan gerçekliğin, yaşanabilecek diğer senaryolarda (farzedelim / what if) nasıl değişebileceği analiz edilebilmektedir. Bu sayede, bir dizi farklı senaryoyu varsayarak politika simülasyonları gerçekleştirilebilmekte ve tahminler geliştirilebilmektedir (Stata, 2023).

Bu çalışmadaki Forecasting analizine, girişim sayısı (LnGS), çalışan sayısı (LnCS), ücretli çalışanların çalıştığı saat sayısı (LnCCSA), üretim değeri (LnUD) ve yıl, dışsal değişkenler olarak dahil edilmiştir. Forecasting analizinden önce, söz konusu değişkenlerin tamamının ve yıl hariç diğer değişkenlerin rassal etkiler GLS analizine bağımsız değişkenler olarak atandığı simülasyonlar da test edilmiş ve ana modelin sağlamlığı sınanmıştır.

5. Sonuçlar

Türkiye ekonomisinde faaliyet gösteren sektörlerin 2006-2014 yılları arasındaki kârlılığın etki eden faktörlerinin analiz sonuçları Tablo 3’te gösterilmektedir.

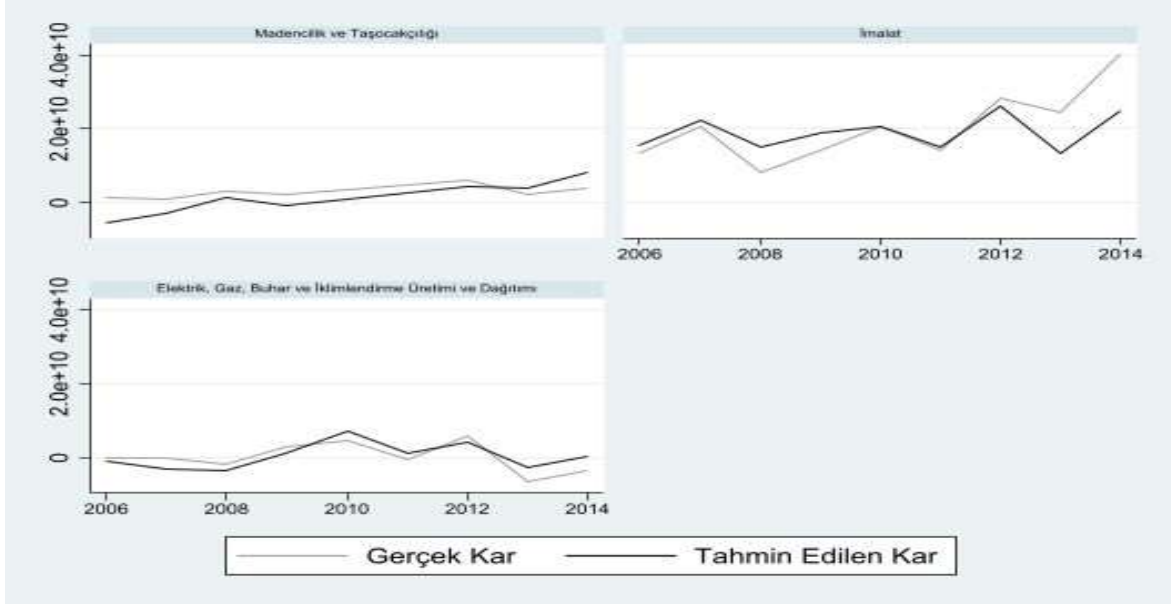
Tablo 3: Panel Rassel Etkiler GLS Analizi Sonuçları

Değişkenler	KAR
LnFKM	8.168e+09* (4.210e+09)
LnIHR	2.131e+09*** (7.200e+08)
LnYIS	1.683e+10*** (6.063e+09)
LnUCS	4.012e+08 (1.401e+09)
LnMVU	-4.264e+09 (2.985e+09)
LnMSA	-5.085e+08 (9.368e+09)
LnCIR	-1.671e+10 (1.519e+10)
KKZ	1.359*** (0.328)
Sabit	-1.333e+11*** (2.401e+10)
Gözlem Sayısı	63
Panel Sayısı	7

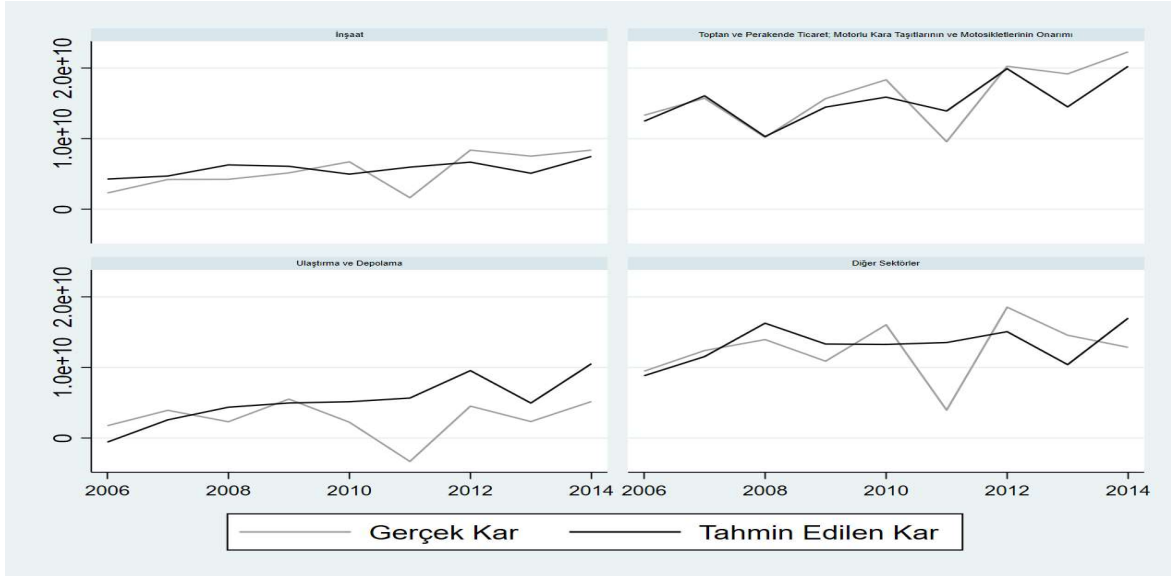
Standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Yapılan GLS analizi sonucunda ihracat, yurt içi satışlar, kambiyo kârlılığı ve faktör maliyeti ile katma değer Türkiye’de faaliyet gösteren sektörlerin 2006-2014 arası kârlılığını istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etkilediği tespit edilmiştir. Analize konu olan diğer değişkenlerin ise sözü edilen dönemdeki sektör kârlılığı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisi gözlemlenmemiştir. Daha önce de değinildiği üzere GLS tahmincisinden yola çıkarak 2006-2014 arası dönem için forecasting yöntemi ile sentetik kâr değerleri hesaplanmıştır. Şekil 3 ve 4’te analizlere konu olan sektörler ve toplulaştırılmış diğer sektörlerin gerçek kâr değerleri ile tahmin edilen kâr değerlerinin yıllar içindeki değişimleri raporlanmıştır.

Şekil 3: Forecasting Analizi Sonuçları-1



Şekil 4: Forecasting Analizi Sonuçları-2



Şekil 3 ve 4’te gösterilen forecasting analizi sonuçları incelendiğinde ilk göze çarpan nokta, analizin başlangıç yılı olan 2006 yılında gerçek kâr değerleri ile analiz sonucu elde edilen tahmini kâr değerlerinin sektörler bazında oldukça yakın olduğudur. Bu durum ayrıca, yapılan forecasting analizindeki sapmanın da oldukça minimize edildiği şeklinde okunabilir. 2008 krizinin akut ve gecikmeli etkilerinin gözlemlenebileceği 2008 ve 2009 yılı patikaları incelendiğinde başta imalat sanayi olmak üzere ulaştırma – depolama ve inşaat sektörlerindeki gerçek kâr değerleri ile tahmini kâr değerleri arasındaki farkın oldukça fazla olduğu görülmektedir. Bu sebeple söz konusu sektörlerin kârlılığın diğerlerine nazaran krizden daha fazla etkilendiği yapılan analizler neticesinde ortaya konmuştur. 2009 sonrası kâr değerleri incelendiğinde ise başta yukarıda sözü edilen sektörler olmak üzere diğer sektörlerde de



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

gerçek kâr değerleri ile tahmin edilen kâr değerlerinin birbirlerine yakınlaştığı, hatta sonraki yıllarda dönem dönem inşaat, perakende, ulaştırma-depolama ve toplulaştırılmış diğer sektörlerde hesaplanan kârın gerçek kâr değerlerinin anlamlı derecede üzerinde seyrettiği tespit edilmiştir.

6. Tartışma ve Sonuç

Bu çalışmanın temel amacı 2008 küresel ekonomik krizinin Türkiye’de faaliyet gösteren sektörlerin kârlılığını ne yönde etkilediğini tespit etmeye çalışmaktır. Çalışmada kârlılığın incelenmesinin en önemli nedenlerinden birisi resesyon, depresyon, stagflasyon ve ekonomik kriz dönemlerinde ilk reaksiyon gösteren parametrelerden birisinin kârlılık olmasıdır. Bu olgu ayrıca, iktisadi okul perspektifleri ile de desteklenmektedir. (Moseley 1997; Bocutoğlu, 2001; Sen, 2009). Karlılığın, söz konusu açıklayıcı gücünden yola çıkılarak bu çalışmada, karlılığın ve dolayısı ile Türkiye’de faaliyet gösteren sektörlerin 2008 krizinden anlamlı olarak etkilenip etkilenmediği analiz edilmiştir. Ayrıca, yapılan forecasting analizi ile çalışmada, kriz olmasa idi Türkiye’de sektör kârlılıkları ne yönde seyrederdi sorusu da cevaplanmaya çalışılmıştır

Çalışmanın en önemli ayırt edici özelliklerinden birisi, yapılan forecasting analizi neticesinde elde edilen tahmini kâr değerleri ile krizin olmadığı bir senaryodaki kârlılığın seyri hakkında yorum yapabilme gücüdür. Kriz öncesi yıllara ait ve herhangi bir majör şoktan etkilenmemiş gerçek kâr değerleri ile tahmini kâr değerlerinin seyri takip edildiğinde (Şekil 3-4), sektörel kâr tahminlerinin oldukça anlamlı olduğu görülecektir. Buradan hareketle, krizin etkilerinin gözlemlenebildiği 2008-2009 yıllarında ise özellikle imalat, inşaat ve ulaştırma-depolama sektörlerinde gerçek kâr değerleri ile tahmini kâr değerleri arasındaki farkın oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, söz konusu sektörlerin kârlılıklarının krizden diğerlerine nazaran daha fazla etkilendiğini ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle 2008 küresel ekonomik krizinin yaşanmadığı ve incelenen periyod içinde kârlılığı etkileyebilecek boyutta başka bir şok meydana gelmediği varsayımı altında bu sektörlerin kârlılıklarının ciddi bir daralma göstermeyeceği öngörülebilir. Söz konusu sektörler geçmişten günümüze Türkiye ekonomisi için oldukça önem arz ettiğinden, 2008 krizinin Türkiye ekonomisinin hem mikro hem de makro düzeydeki kalkınma ve büyümesine önemli bir etkisinin olduğu görülmektedir. Nitekim kârlılığı azalan firmalar ve dolayısı ile de sektörlerde daralan talep sebebi ile üretim azalmış, istihdama da kriz öncesi dönemdeki kadar ihtiyaç duyulmamıştır. Kriz sebebi ile azalan küresel talep, krizin finans kesimine ciddi etkisi ve reel sektördeki bu bozulmalar ile birlikte kriz yıllarında ekonomik büyüme gerçekleşmemiş ve işsizlik artış göstermiştir.

Çalışmada 2008 krizi, özellikle bir ekonomik kriz şeklinde ifade edilmektedir. Ekonomideki bozulma ister finansal isterse reel kesimden başlasın, ekonomik sistemin tamamını etkileyebilmişse ekonomik kriz olarak tanımlanmalıdır. Geçmiş alan yazını bu ayrımı finansal krizlerin tanımı, çeşitleri ve nedenlerinin neler olduğunu ayrıntılı açıklayarak göstermektedir (örneğin Diamond & Dybig, 1983; Mishkin, 1992; IMF, 1998; Radelet & Sachs, 1998). 2008 krizi ise Amerika’da mortgage sektöründe başlayarak ekonomik sistemin tamamına yayıldığı için bir ekonomik kriz olarak tanımlanmalıdır. Türkiye özelinde de bakıldığında bu çalışmanın sonuçları 2008 krizinin bir ekonomik kriz olarak ifade edilmesi gerekliliğini desteklemektedir. ABD

finansal kesiminden başlamış bir krizin yayılcı ve bulaşıcı etkiler (Aloui vd., 2011; da Silva vd., 2016) ile Türkiye’de reel kesim parametrelerini de güçlü şekilde etkilediği görülmektedir.

Çalışmada incelenen dönemdeki kârlılığa etki eden faktörleri de gösteren panel rassal etkiler GLS analizi sonucunda ihracat yoğun veya ihracat gelirleri fazla, yurt içi satış sonucunda elde edilen geliri yüksek sektörlerin kârlılıklarının diğerlerine nazaran daha kuvvetli olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca, yabancı paralar ile yapılan işlemler neticesinde elde edilen kambiyo kârları ile maliyet yönetimini başarı ile yapan firmaların (buna bağlı olan olarak sektörlerin) kârlılıklarının da arttığı tespit edilmiştir. Bu bulgular alan yazını ile de oldukça uyumludur ve kârlılığın söz konusu parametrelerden olumlu yönde etkilendiği gösteren geniş bir literatür bulunmaktadır (örneğin, Brown, 2001; Chiu vd., 2017).

Forecasting analizi sonucunda, kriz döneminde başta imalat olmak üzere inşaat ve ulaştırma-depolama sektörleri kârlılıklarının anlamlı derece düştüğü görülmektedir. Çalışmanın önceki bölümlerinde de ifade edildiği üzere imalat sektörü, Türkiye ekonomisi için büyük önem arz etmektedir. Bu sebeple, sektörü krizin etkilerine karşı daha dirençli hale getirmek hem de sektördeki paydaşların krizin etkilerini daha az hissetmelerini sağlayabilmek maksadı ile politika yapıcılar tarafından akut bir dizi önlemler alınmıştır. İmalat sanayi ile sınırlı kalmayan bu tip müdahaleler geniş ekonomik çerçeveye de yayılarak hanehalkları ve firmalara etkisi minimize edilmeye çalışılmıştır. Krizin akut etkilerinin gözlemlendiği dönemlerde örneğin ÖTV ve KDV oranları düşürülmüş (Kafalı, 2012), çeşitli şartları taşıyan KOBİ’lere kurumlar vergisi muafiyeti veya ciddi oranlarda vergi indirimlerinden yararlanma hakkı tanınmıştır. Ayrıca krizin etkilerinin gözlemlendiği yıllarda, önlemlerin çeşitli sektör ve alt sektörler bazında da genişletilerek daralmanın önüne geçilmeye çalışıldığı görülmektedir. Örneğin, 2009 yılında bazı elektrikli ürünler ile beyaz eşya sektöründeki çeşitli ürünlere ait ÖTV kaldırılmış ve inşaat sektörüne ait bir dizi vergilendirme oranları yeniden düzenlenmiştir (Resmi Gazete, 2009; Akgül Yılmaz, 2013). Özellikle maliye politikası araçları kullanılarak yapılan bu düzenlemeler neticesinde sektörlerdeki toparlanmaların hızlandığı düşünülmektedir. Şekil 3 ve 4’teki sonuçlar incelendiğinde adı geçen sektörlerin gerçek kâr değerleri ile tahmin edilen kâr değerleri arasındaki farkın özellikle 2009 sonrasında kapanmaya başladığı görülebilmektedir. Sonraki dönem verileri incelendiğinde toparlanmanın hızlı olduğu hatta inşaat ve daha çok hizmetler sektörünü içinde barındıran toplulaştırılmış diğer sektörlerin gerçek kârlarının 2010-2011 döneminde hesaplanan kârların üzerinde seyrettiği tespit edilmiştir.

Toparlanacak olursa 2008 krizi, tüm Dünya’yı olduğu gibi Türkiye ekonomisini de anlamlı derecede etkilemiştir. Türkiye ekonomisinin büyüme ve kalkınmasında başı çeken imalat ve inşaat gibi sektörler başta olmak üzere krizin etkisi reel kesim parametrelerinde de gözlemlenmiş ve kârlılığın bu dönemde istatistiksel olarak anlamlı derecede azaldığı yapılan analizler neticesinde ortaya konulmuştur. Özellikle 2008 krizinin olmadığı ve incelenen dönem içinde majör başka bir şok yaşanmadığı varsayımı altında, sözü edilen bu sektörlerin de kârlılıkları bu denli düşmeyeceğinden incelenen dönemdeki Türkiye’deki ekonomik görünümün yaşanmışa kıyasla daha müreffeh olacağı açıktır. Bu çalışmanın da elbette eksik kalan kısımları mevcuttur. Daha sonraki çalışmalarda, tahmini kâr değerlerini elde etmek için kullanılan yeni bağımsız değişkenlerin eklenmesi ile analizler tekrarlanabilir ya da Türkiye gibi gelişmekte olan ekonomilerin de aynı yöntem ile incelenmesi yapılarak ekonomik görünümün karşılaştırılabilir. Çalışmada kullanılan yöntem ve sonuçların hem 2008 küresel ekonomik krizin



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

etkilerini gözlemeyebilmede hem de bundan sonraki yaşanacak krizlerin etkilerini hesaplayabilme ve atılacak adımlara karar vermede politika yapıcılar ve araştırmacılar için önemli bir yol gösterici olabileceği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akgül Yılmaz, G. (2013). Türkiye’de 2008-2009 Krizinde Uygulanan Genişletici Vergi Politikasının Üretim Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 34(1), 213-228.
- Alessandria, G., Arkolakis, C. & Ruhl, K. J. (2021). Firm Dynamics and Trade. *Annual Review of Economics*, 13, 253-280.
- Aloui, R., Aïssa, M. S. B. & Nguyen, D. K. (2011). Global Financial Crisis, Extreme Interdependences, and Contagion Effects: The Role of Economic Structure?. *Journal of Banking & Finance*, 35(1), 130-141.
- Arabacı, H. (2018). Türkiye’de Bankacılık Sektörünün Gelişimi. *Meriç Uluslararası Sosyal ve Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 2(3), 25-42.
- Baltagi, B. H. (2008). Forecasting with Panel Data. *Journal of Forecasting*, 27(2), 153-173.
- Baycan, I. O. & Yildirim, G. (2017). Examining The Dynamics of the Turkish Manufacturing Industry: A Hidden Markov Model Approach. *Chinese Journal of Physics*, 55(3), 703-709.
- Becker-Blease, J. R., Kaen, F. R., Etebari, A. & Baumann, H. (2010). Employees, Firm Size and Profitability of US Manufacturing Industries. *Investment Management and Financial Innovations*, 7(2).
- Bilici, N. (2019). Turizm Sektörünün Finansal Performansının Oran Analizi ve Topsis Yöntemiyle Değerlendirilmesi. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 23(1), 173-194.
- Bocutoğlu, E. (2001). *Makro İktisat Keynesyen Teori ve Politikalar*. Derya Kitabevi, Trabzon.
- Borghesi, R. A. Z. (2017). The Brazilian Productive Structure and Policy Responses in the Face of the International Economic Crisis: An Assessment Based on Input-Output Analysis. *Structural Change and Economic Dynamics*, 43, 62-75.
- Brown, G. W. (2001). Managing Foreign Exchange Risk with Derivatives. *Journal of Financial Economics*, 60(2), 401-448.
- Carini, C. & Carpita, M. (2014). The Impact of the Economic Crisis on Italian Cooperatives in the Industrial Sector. *Journal of Co-operative Organization and Management*, 2(1), 14-23.
- Cenedese, G., Sarno, L. & Tsiakas, I. (2014). Foreign Exchange Risk and the Predictability of Carry Trade Returns. *Journal of Banking & Finance*, 42, 302-313.



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

- Cerrato, D., Alessandri, T. & Depperu, D. (2016). Economic Crisis, Acquisitions and Firm Performance. *Long Range Planning*, 49(2), 171-185.
- Chiu, S. C., Lin, H. C. & Wang, C. S. (2017). The Impact of Investments in Pollution Reduction on Shareholder Wealth: Evidence from Taiwanese Manufacturing Companies. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 24(6), 676-691.
- Chung, R. C., Ip, W. H. & Chan, S. L. (2009). An ARIMA-Intervention Analysis Model for the Financial Crisis in China's Manufacturing Industry. *International Journal of Engineering Business Management*, 1, 5.
- Coulibaly, B., Sapriza, H. & Zlate, A. (2013). Financial Frictions, Trade Credit, and the 2008-09 Global Financial Crisis. *International Review of Economics & Finance*, 26, 25-38.
- Da Silva, M. F., Pereira, É. J. D. A. L., da Silva Filho, A. M., de Castro, A. P. N., Miranda, J. G. V. & Zebende, G. F. (2016). Quantifying the Contagion Effect of the 2008 Financial Crisis Between the G7 Countries (by GDP nominal). *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 453, 1-8.
- Dhasmana, A. (2015). Transmission of Real Exchange Rate to the Manufacturing Sector: Role of Financial Access. *International Economics*, 48-69.
- Diamond, D. W. & Dybvig, P. H. (1983). Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity. *Journal of Political Economy*, 91(3), 401-419.
- Didier, T., Hevia, C. & Schmukler, S. L. (2012). How Resilient and Countercyclical Were Emerging Economies During the Global Financial Crisis?. *Journal of International Money and Finance*, 31(8), 2052-2077.
- Eaton, J., Kortum, S., Neiman, B. & Romalis, J. (2016). Trade and the Global Recession. *American Economic Review*, 106(11), 3401-38.
- Erdönmez, P. A. (2009). Küresel Kriz ve Ülkeler Tarafından Alınan Önlemler Kronolojisi. *Bankacılar Dergisi*, 68(2009), 85-101.
- Gujarati, D. N. (2003). *Basic Econometrics* (4th Edition). McGraw Hill: United States.
- Gümüş, F. B. & Aydemir, L. (2014). 2008 Küresel Finans Krizinin Sektörel Bazda Şirket Mali Tablolarına Etkilerinin Analizi. *İşletme Bilimi Dergisi*, 2(1), 37-64.
- Günay, S. G. & Kesimli, İ. G. (2011). Global Ekonomik Krizin İnşaat Sektörüne Etkisi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (51), 81-102.
- Haerer, D. & Pratson, L. (2015). Employment Trends in the US Electricity Sector, 2008–2012. *Energy Policy*, 82, 85-98.
- Hannan, R. L. (2005). The Combined Effect of Wages and Firm Profit on Employee Effort. *The Accounting Review*, 80(1), 167-188.
- Hasan, R. & Mohammad, S. M. (2015). Multifractal Analysis of Asian Markets During 2007–2008 Financial Crisis. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 419, 746-761.



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

- Hu, L. (2012). Prediction and Analysis for Chinese Machinery Manufacturing System Based on the ARMA. *Applied Mechanics and Materials*, 121, 3396-3400. Trans Tech Publications.
- International Monetary Fund (IMF). (1998). *World Economic Outlook, May 1998*. Washington, DC: International Monetary Fund.
- Kafalı, M. A. (2012). *Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı*. Türkiye İmalat Sanayinin Analizi. Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü. Türkiye Kalkınma Bankası. Ankara.
- Karaca, S. S. & Çiğdem, R. (2013). Türkiye Ekonomisi'nde Yaşanan 1994-2001 Ekonomik Krizlerinin ve 2008 Küresel Ekonomik Krizinin İmalat Sanayi Sektörüne Etkilerinin Finansal Oranlar ile İncelenmesi. *Business and Economics Research Journal*, 4(3), 41.
- Kaya Bahçe, S. A. & Memiş, E. (2013). Estimating The Impact of the 2008–09 Economic Crisis on Work Time in Turkey. *Feminist Economics*, 19(3), 181-207.
- Kazgan, G. (2009). *Türkiye Ekonomisinde Krizler (1929-2009) “Ekonomi Politik” Açısından Bir İrdeleme*. İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, İstanbul.
- Kepenek, Y. (2017). *Türkiye Ekonomisi* (30. Basım). Remzi Kitabevi, İstanbul.
- Kesimli, I. G. & Günay, S. G. (2011). The Impact of the Global Economic Crisis on Working Capital of Real Sector in Turkey. *Business Economic Horizons*, 4(1), 52-69.
- Lacina, L. & Vavşina, J. (2014). Economic Crisis in EU: Impact on Greek and Irish Enterprises According Its Size and Sector. *Procedia Economics and Finance*, 12, 353-362.
- Llaudes, R., Salman, F. & Chivakul, M. (2010). The Impact of the Great Ecession on Emerging Markets. IMF Working Paper, (WP/10/237).
- Lozza, E., Bonanomi, A., Castiglioni, C. & Bosio, A. C. (2016). Consumer Sentiment After the Global Financial Crisis. *International Journal of Market Research*, 58(5), 671-691.
- Lyubov, T. & Heshmati, A. (2019). Impact of Financial Crises on the Dynamics of Capital Structure: Evidence from Korean Listed Companies. *The Singapore Economic Review*, 1950049.
- Martinez, M. G., Zouaghi, F., Marco, T. G. & Robinson, C. (2019). What Drives Business Failure? Exploring the Role of Internal and External Knowledge Capabilities During the Global Financial Crisis. *Journal of Business Research*, 98, 441-449
- Mishkin, F. S. (1992). Anatomy of a Financial Crisis. *Journal of Evolutionary Economics*, 2(2), 115-130.
- Moseley, F. (1997). The Rate of Profit and the Future of Capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 29(4), 23-41.
- OECD. (2009). *OECD Economic Outlook Interim Report*. OECD Publishing. March 2009.
- Ötker-Robe, I. & Podpiera, A. M. (2013). The Social Impact of Financial Crises: Evidence from the Global Financial Crisis. *World Bank Policy Research Working Paper*, (6703).



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

- Plotnikov, V. & Vertakova, J. (2014). Manufacturing Industry in Russia: Problems, Status, Prospects. *Procedia Economics and Finance*, 14, 499-506.
- Radelet, S. & Sachs, J. (1998). *The Onset of the East Asian Financial Crisis* (No. w6680). National bureau of economic research.
- Rath, B. N. (2018). Productivity Growth and Efficiency Change: Comparing Manufacturing-And Service-Based Firms in India. *Economic Modelling*, 70, 447-457.
- Resmi Gazete (2009). Bakanlar Kurulu Kararı, Sayı: 27171.
- Salman, A. K. & Yazdanfar, D. (2012). Profitability in Swedish Micro-Firms: a quantile regression approach. *International Business Research*, 5(8).
- Sancak, E. & Demirbaş, E. (2011). Küresel Ekonomik Kriz ve Türkiye Konut Sektörüne Etkileri. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(3), 171-190.
- Sangalli, I. (2013). Inventory Investment and Financial Constraints in the Italian Manufacturing Industry: A Panel Data GMM Approach. *Research in Economics*, 67(2), 157-178.
- Sen, A. (2009). Capitalism Beyond the Crisis. *The New York Review of Books*, 56(5).
- Stata. (2022). *Forecast-Econometric Model Forecasting*. 21.11.2022 tarihinde <https://www.stata.com/manuals/tsforecast.pdf#tsforecastRemarksandexamples> adresinden erişildi.
- Stata. (2023). *Forecast-Econometric Model Forecasting*. 11.04.2023 tarihinde <https://www.stata.com/manuals13/tsforecast.pdf> adresinden erişildi.
- Terzi, N. (2010). Global Financial Crisis and the Effects of its on Turkish Economy. In *6th. International Scientific Conference, Business and Management*, Mayıs 2010.
- TÜİK. (2016). *Ulusal Hesaplar, İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Cari Fiyatlarla Yıllık Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (NACE Rev.2)*, 28.02.2023 tarihinde <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=ulusal-hesaplar-113&dil=1> adresinden erişildi.
- Valverde, M., Tregaskis, O. & Brewster, C. (2000). Labor Flexibility and Firm Performance. *International Advances in Economic Research*, 6(4).
- Xie, X. M., Zang, Z. P. & Qi, G. Y. (2016). Assessing the Environmental Management Efficiency of Manufacturing Sectors: Evidence from Emerging Economies. *Journal of Cleaner Production*, 112, 1422-1431.
- Yıldırım, O. (2020). Bankacılık Sistemindeki Gelişmeler ve Türkiye’de Bankacılık Sistemi. *Uluslararası Finansal Ekonomi ve Bankacılık Uygulamaları Dergisi*, 1(2), 63-77.
- Zeitun, R., Temimi, A. & Mimouni, K. (2017). Do Financial Crises Alter the Dynamics of Corporate Capital Structure? Evidence from GCC Countries. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 63, 21-33.



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

Zhang, M. (2018). Sectoral Risk Research About Input–Output Structure of the United States. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 491, 199-208.

Zouaghi, F. & Sánchez, M. (2016). Has the Global Financial Crisis Had Different Effects on Innovation Performance in the Agri-Food Sector by Comparison to the Rest of the Economy?. *Trends in Food Science & Technology*, 50, 230-242.

Zouaghi, F., Sánchez, M. & Martínez, M. G. (2018). Did the Global Financial Crisis Impact Firms' Innovation Performance? The Role of Internal and External Knowledge Capabilities in High and Low Tech Industries. *Technological Forecasting and Social Change*, 132, 92-104.

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 Fiscaeconomia Dergisinin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk çalışmanın yazarlarına aittir.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir; (Birden fazla yazar varsa doldurulacaktır)

Giriş: 1. Yazar %70, 2. Yazar %30

Literatür: 1. Yazar %70, 2. Yazar %30

Metodoloji: 1. Yazar %70, 2. Yazar %30

Sonuç: 1. Yazar %70, 2. Yazar %30

1. yazarın katkı oranı: %70 2. yazarın katkı oranı: %30

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; (To be filled if there is more than one author)

Introduction: 1stAuthor: 70%, 2ndAuthor: 30%

Literature: 1stAuthor: 70%, 2ndAuthor: 30%

Methodology: 1stAuthor: 70%, 2ndAuthor: 30%

Conclusion: 1stAuthor: 70%, 2ndAuthor: 30%

1st author's contribution rate: 70%, 2nd author's contribution rate: 30%.



2008 Global Economic Crisis and Sector Profitability in Turkey

Extended Abstract

İsmail Çakmak, Selcen Öztürk

The 2008 crisis is one of the biggest economic events of the modern economic system, which had a global impact after the 1929 great depression and made its presence in all countries independent of economic size. The deterioration started in the US mortgage sector, peaked with the bankruptcy of Lehmann Brothers and the crisis broke out. Risky asset purchases, especially due to the increase in repayment problems in subprime mortgages and the inability of credit rating agencies to rate mortgage-backed securities correctly, were the main reasons for the crisis. Government-sponsored enterprises, such as Fannie Mae and Freddie Mac, created bonds by combining Prime, ALT-A and Sub-prime type mortgages. Then, these bonds were sold in the secondary market to banks, funds, financial institutions and investors in the US and rest of the World. Therefore, the deterioration in this market spread rapidly to other economies. Policymakers had to take acute measures to avoid the effects of the crisis that reflected in their countries. According to the research conducted by OECD (2009), during the early stages of the crisis, countries tried to minimize the effects of the crisis by using monetary and fiscal policy tools. As can be seen from the OECD (2009) report, while developed and developing economies intervened in the crisis by using monetary policy, Turkey did not implement such measures to support the banking sector. The reason for this can be shown as the fact that Turkish banking sector became more institutional and resilient with the regulations after the local 2001 crisis. Although the major effects of the crisis were not seen in the finance - especially the banking sector - sector in the Turkish economy, the real sector was greatly affected by the crisis. In this context, it is very important to determine the sectoral effects of the crisis in a developing economy like Turkey. For this reason, this study analyzed the impact of the 2008 global economic crisis on the sectors operating in Turkey. The sectoral effect was analyzed in the context of profitability, and the changing of profitability during the crisis was examined in the study. Due to the implemented method, this study tried to reveal the direction of the sectoral profitability in Turkey if the 2008 crisis had not occurred. In this way, it has become observable which sectors were affected by the crisis and which ones recovered faster.

In the changing and developing economic structure of Turkey, the weights of the sectors have changed over the years and the share of agriculture has gradually decreased and the industry and services sector has come to the forefront of the economy. When the 2008 crisis, which is the subject of this study, is examined, TURKSTAT reported that the manufacturing industry shrank by about 6% in 2009 compared to the previous year. In the same period, the shrinkage was measured as 18%, 11% and 6% in the construction, wholesale retail trade and transportation sectors, respectively. Unemployment rose from 12.6% to 14% in the same period with the decreasing domestic and foreign demand because of the global crisis (Kazgan, 2009). Although the impact of the 2008 crisis can be understood from the above information, it is also very important to try to determine whether the effects of the crisis are econometrically meaningful and how the activity in the sectors would have been if there had been no crisis. As mentioned before, the main motivation of this study was in this direction.



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

When the literature on the 2008 crisis is examined, it is seen that the crisis also affected developed and developing economies. Studies on a sectoral basis have shown that the crisis was effective in sectors such as manufacturing, construction, food and mining in various countries. In addition, there are studies in the literature showing the effects of the crisis in the context of micro parameters such as sales, employment, production level and innovation activity decisions. There are also studies in the literature showing that profitability, which is the dependent variable of this study, was also significantly affected during the 2008 crisis.

Within the scope of the study, sectoral data at the NACE Rev-2 level between 2006 and 2014 were used. The NACE Rev-2 classified the branches of economic activity into 16 sections (Code B to S). Mining and Quarrying (B), Manufacturing (C), Electricity, Gas, Steam and Air Conditioning (D), Construction (F), Wholesale and Retail Trade (G), Transport and Storage (H) sectors data were analyzed directly, and data of other sectors were analyzed by aggregation. Since the main purpose of the study is to determine in which direction the profitability of the sectors would move if the 2008 crisis had not occurred, forecasting analysis was desired in the study. For this reason, there is a need for an estimator that will form the basis of both forecasting analysis and obtaining estimated profit values. In this context, the panel random effects GLS method was conducted in the study. Thus, besides the main purpose, the factors affecting the profitability of the sectors in the period between 2006 and 2014 were also analyzed. Value-added at factor cost, export, domestic sales, the number of paid employees, wage and salaries, total purchases, goods and services, turnover and net foreign exchange profit were determined as independent variables in the random effect GLS analysis. As a result of the GLS analysis, it was determined that exports, domestic sales, foreign exchange profits and value added at factor cost had a statistically significant and positive effect on the profitability of the sectors between 2006 and 2014. As mentioned before, based on the GLS estimator, estimated profit values were calculated for the period between 2006-2014 using the forecasting method. In addition, number of enterprises, number of persons employed, the number of housework by employees, production value and year were also included in the forecasting analysis as exogenous variables.

When the forecasting results were examined (Figure 3-4), the first striking point was that the actual and estimated profits in 2006, the starting year of the analysis, were quite close on a sectoral basis. This condition can also be read as the deviation in the forecasting analysis is quite minimized. When the paths of 2008-2009, in which the acute and delayed effects of the 2008 crisis, were examined, a huge gap was observed between the actual profit estimated profits in the transportation - storage and construction sectors, especially in the manufacturing industry. For this reason, it was revealed that the profitability of the aforementioned sectors was more affected by the crisis than the others. After 2009, it was seen that the actual and estimated profits in these sectors converged, and even in the following years, the estimated profits surpassed the actual profits in the construction, retail trade, transportation-storage, and other aggregated sectors. As a result of the forecasting analysis, it was seen that the profitability of the construction and transportation-storage sectors, especially the manufacturing industry, decreased significantly during the crisis period. Since the manufacturing industry was very important for the Turkish economy, a series of acute measures were taken by policy makers in order to make the sector more resistant to



Çakmak, İ. & Öztürk, S. (2023). 2008 Küresel Ekonomik Krizi ve Türkiye’de Sektör Karlılığı. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1700-1720. Doi: 10.25295/fsecon.1210956

the effects of the crisis. These types of interventions, which were not limited to the manufacturing industry, had been tried to be minimized the impact of the crisis by spreading to the wide economic framework. In the periods when the acute effects of the crisis were observed, for example, SCT and VAT rates were reduced (Kafalı, 2012), and tax exemptions and reductions were implemented to SMEs. In addition, the measures were expanded on the basis of various sectors and sub-sectors and tried to prevent the contraction. For example, SCT for some electrical products and various products in the white goods sector was abolished in 2009, and several taxation rates for the construction sector were rearranged (Resmi Gazete, 2009; Akgül Yılmaz, 2013). It was thought that the recovery in the sectors accelerated as a result of these regulations made, especially by using fiscal policy tools.

In the study, the 2008 crisis is expressed predominantly as an economic crisis. Whether the deterioration in the economy started from either the financial or real sector, it should be defined as an economic crisis if the entire economic system had been affected. Related literature shows this distinction by explaining the definition, types and causes of financial crises in detail (For example, Diamond & Dybig, 1983; Miskin, 1992; IMF, 1998; Radelet & Sachs, 1998). The 2008 crisis, on the other hand, should be defined as an economic crisis as it started in the American mortgage sector and spread to the entire economic system. Considering the Turkish economy in particular, the results of this study support the necessity of expressing the 2008 crisis as an economic crisis. 2008 crisis started in the US financial sector and strongly affected the real sector parameters in Turkey with expansionist and contagious effects of the crises (Aloui et al., 2011; da Silva et al., 2016).

Overall, the 2008 global economic crisis affected the Turkish economy as well as the rest of the world. The effects of the crisis were observed in real sector parameters and some major sectors, and profitability decreased statistically during the crisis years. Especially under the assumption that there was no 2008 crisis, and no other major shocks were experienced in the analyzed period, it is clear that the economic outlook in Turkey in the examined period will be more prosperous compared to the past.



Research Article/Araştırma Makalesi

Calculating Optimal Nonlinear Taxes Using Censored Income Data

Optimal Doğrusal-Olmayan Vergilerin Sansürlü Gelir Verisi Kullanılarak Hesaplanması

Eren GÜRER¹, Osman KÜÇÜKŞEN²

Abstract

Approximating the skill distribution via observed incomes is a central aspect of estimating the optimal redistributive taxes. Emerging economies may exhibit high minimum wage take-up rates, hiding some of the heterogeneity in skill distribution. This paper shows in the context of Turkey that accounting for the minimum wage policy when approximating skills considerably alters the estimates of optimal redistributive income taxes. Once the mass around the minimum wage is treated as left censored, the optimal tax scheme is significantly more redistributive in comparison to assuming no censoring. This is because allocating some of the mass around the minimum wage towards the lower parts of the skill distribution reduces the total skill stock and increases the standard deviation of the distribution. Consequently, the optimal marginal income taxes become higher, especially for the middle-skill group.

Jel Codes: H21, D31, J31

Keywords: Optimal Taxation, Redistribution, Censored Data

Öz

İşgücü becerilerinin gözlemlenen gelir verisiyle tahmini, optimal geridağıtım vergilerinin hesaplanmasında merkezi bir role sahiptir. Gelişmekte olan ülkelerde asgari ücretle çalışan işgücü oranının yüksek olması, beceri dağılımındaki farklılıkları gizleyebilmektedir. Bu makale, Türkiye örneği için, asgari ücret uygulamasıyla ortaya çıkan veri sansürlenmesi göz önüne alındığında, hesaplanan optimal geridağıtım vergilerinin ciddi ölçüde değiştiğini göstermektedir. Asgari ücret civarında kalan gelir verisi, soldan sansürlenmiş olarak kabul edildiğinde hesaplanan optimal vergi rejimi, verinin sansürlenmemiş olduğu varsayımı altında hesaplanan optimal vergi rejimine göre önemli ölçüde daha yüksek bir gelir transferi öngörmektedir. Bu sonucun temel sebebi, sansürlenmiş verinin bir kısmının daha düşük beceri seviyelerine dağıtılması sonucunda tahmin edilen toplam beceri stoğunun azalması, beceri dağılımındaki standart sapmanın artmasıdır. Buna bağlantılı olarak, optimal marjinal gelir vergileri, özellikle orta gelir grubu için, daha yüksek hesaplanmıştır.

Jel Kodları: H21, D31, J31

Anahtar Kelimeler: Optimal Vergi, Geridağıtım, Sansürlenmiş Veri

¹ Dr., Orta Doğu Teknik Üniversitesi, egurer@metu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-8238-1967

² Dr., Hacettepe Üniversitesi, kucuksen@hacettepe.edu.tr, ORCID: 0009-0001-4226-9951

1. Introduction

There is a vast literature initiated by Mirrlees (1971) that estimates the optimal redistributive income taxes in various settings. It is well-recognized that the underlying skill distribution is a fundamental factor determining the shape and the level of the optimal taxes (Mankiw et al., 2009). The standard methods of approximating the skill distribution rely on the observed distribution of incomes. However, the observed incomes yield a misleading picture of the skill distribution if a sizeable fraction of the population receives the minimum wage. In this study, we show that correcting the skill distribution for the grouping around the minimum wage considerably changes the optimal income tax estimates.

We utilize a standard Mirrleesian model of optimal redistributive income taxation. Individuals that are heterogeneous in earning skills choose intensive margin labor supply. A utilitarian government sets nonlinear labor income taxes in order to maximize social welfare. The government observes the gross incomes of individuals but skills are private information. Thus, a set of incentive compatibility constraints must be employed to ensure that high-skilled individuals do not find it optimal to mimic low-skilled individuals at the equilibrium. Preventing mimicking requires positive marginal income taxes that distort individual labor supply decisions. As a result, the problem of the government exhibits the well-known trade-off between equity and efficiency. Greater marginal income taxes reduce the total labor supply and, thus, the total amount of output, leading to efficiency losses. At the same time, greater marginal income taxes discourage mimicking behavior because it is not preferable for the high-ability individuals to be distorted at the margin. This relaxes the incentive compatibility constraints. As a result, the government can implement a higher amount of redistribution.

The statutory minimum wage policy can hinder the accurate estimation of the underlying skill distribution as the observed income does not necessarily represent skills for low-income individuals. The bias that results from estimating the skill distribution using the observed income with standard econometric techniques can be ignored if the fraction of minimum wage workers is relatively low as in developed countries such as the United States. In the case of Turkey, however, the fraction of minimum wage workers is dramatically higher compared to OECD countries. While, on average, around 8% of full-time workers work at or below the minimum wage in OECD countries (OECD, 2022), in Turkey, this number is above 21%³ in 2021. We address this problem by estimating the skill distribution by using "maximum likelihood estimation using censored data" (C-MLE) as outlined by Delignette-Muller & Dutang (2015). Taking the "censored nature" of the observed income distribution into account leads to a significant increase in the estimated level of standard deviation and we estimate a considerably lower mean for the skill distribution.

When the distribution of income is assumed to be censored from the left and the skill distribution is parameterized accordingly, the government finds it optimal to set higher marginal income taxes and implement a greater amount of redistribution. The intuition behind this result derives from the standard equity-efficiency considerations. The noncensored model simply assumes that the skills of a large mass of individuals around the

³ Own calculations. Source: Household Labor Force Survey (HLFS), TURKSTAT, 2021.

minimum wage are alike. As a result, the social planner is less willing to distort the labor supply choices of this mass at the margin for redistribution. On the contrary, the censored model recognizes that the minimum wage does not accurately reflect the skills of the entire set of individuals earning it. Once a portion of individuals is scattered towards the lower parts of the skill distribution, the mass around the minimum wage shrinks and the dispersion in the skill distribution increases. Thus, increasing the extent of redistribution via distortive marginal income taxes becomes optimal.

This study is mainly related to the methodological discussions around appropriately identifying the skill distribution for optimal redistributive income tax simulations.⁴ There are two approaches that are frequently employed for approximating the distribution of skills. The first approach simply utilizes gross hourly wages as a proxy of the skills of individuals (Mankiw et al., 2009). The second approach estimates skills using the first-order condition of the individual utility maximization problem and the actual tax rates (Saez, 2001). While the present study follows the latter approach, this choice is not relevant to our main results. Ultimately, both approaches exploit the data on observed incomes and our purpose is to illustrate that high minimum wage take-up rates lead to a misleading representation of the skill distribution.

While there are several studies examining the features of taxes in developing economies (Gordon & Li, 2009; Piketty & Qian, 2009; Besley & Persson, 2014), the majority of the optimal taxation literature focuses on developed economies. Articles studying optimal taxation in developing economies are scarce but some examples exist. Auriol & Warlters (2005), for example, argue that higher entry costs to the formal sector in developing economies could be a deliberate government policy. As the entry costs to the formal sector increase, firms operating in the formal sector possess increasingly more market power and become more profitable. As a result, the governments can utilize higher profit tax rates and confiscate some of the profits at low administrative costs. Avdiu (2019) suggests that low income and capital taxes observed in developing economies may not be inefficient. Product markets in developing economies exhibit higher markups that distort labor supply via the substitution effects. Consequently, it is optimal to decrease other sorts of distortive taxes. The current study also relates to this literature in the sense that it investigates the features of optimal redistributive income taxes in the setting of a developing economy. Moreover, there are no studies estimating the optimal redistributive income taxes in Turkey to the best of our knowledge. Hence, this paper can also be seen as a first step toward filling this gap.

The remainder of this paper proceeds as follows. Section 2 presents the Mirrleesian optimal redistributive income tax model. Section 3 describes the alternative approaches for approximating the skill distribution and their implications on optimal income tax estimates. Section 4 concludes.

⁴ The main result of the present paper also resonates with Kanbur & Tuomala (1994) which finds that the optimal marginal income tax rates increase in the standard deviation of the skill distribution.

2. The Model

2.1. Individuals

There is a unit continuum of individuals indexed by their abilities (i.e., hourly wage rates) denoted by n distributed over the support $[\underline{n}, \bar{n}]$ according to the probability distribution function $f(n)$. Labor supply decisions are allowed along the intensive margin. Working individuals of ability n supply labor, l_n , to earn gross labor income $y_n = nl_n$. They pay a non-linear labor income tax, $T(y_n)$, and consume their net income $c_n = y_n - T(y_n)$.

Individuals derive positive utility from consumption and negative utility from labor supply. Utility of an individual with an ability level n reads:

$$u_n = v(c_n) - h(l_n) \quad (1)$$

where $v'(\cdot) > 0$, $v''(\cdot) < 0$ and $h'(\cdot) > 0$, $h''(\cdot) > 0$. The first-order condition of the individual's utility maximization problem yields an expression via which the optimal marginal income tax rates can be recovered:

$$T'(y_n) = 1 - \frac{h'(l_n)}{v'(c_n)} \frac{1}{n}. \quad (2)$$

2.2. Government

The government is utilitarian and maximizes the following objective function by choosing individual allocations c_n and y_n :

$$\int_{\underline{n}}^{\bar{n}} W(u_n) f(n) dn \quad (3)$$

where $W(\cdot)$ denotes a social welfare function that determines the inequality aversion of the government. In the rest of this study, we assume a linear social welfare function: $W(u_n) = u_n$. Because our purpose is merely illustrating the differences in the optimal income tax schemes with different assumptions for the underlying skill distribution, the choice of social welfare function is not relevant to fundamental results. The concavity of $v(\cdot)$ ensures that the social planner has some preference for redistribution.

The budget constraint of the government can be written as:

$$\int_{\underline{n}}^{\bar{n}} T(y_n) f(n) dn = \int_{\underline{n}}^{\bar{n}} (y_n - c_n) f(n) dn = 0. \quad (4)$$

The information structure of the model is standard Mirrleesian. The government observes gross incomes but not abilities. Therefore, implementing ability-specific non-linear taxes is not possible. Taxes must be conditioned on observable gross labor incomes. As a result, the incentive compatibility of resulting allocations must be ensured by the following set of constraints:

$$v(c_n) - h(y_n/n) \geq v(c_{n'}) - h(y_{n'}/n) \quad (5)$$

where n' represents any individual who possesses a level of ability different than n . Therefore, the incentive compatibility constraints ensure that individuals do not find it optimal to mimic each other at the equilibrium.

The preferences of individuals are standard and respect Spence-Mirrlees single-crossing condition⁵. Under this condition, one can follow the so-called first-order approach (Ebert, 1992) and replace the incentive compatibility constraints with the following differential equation provided that the resulting gross and net incomes monotonously increase in ability.⁶

$$\frac{du_n}{dn} = \frac{h'(l_n)l_n}{n} \quad (6)$$

Equation (6) essentially represents the law of motion between the indirect utilities of individuals with different abilities.

3. Quantitative Implementation

Calibration of the model involves the description of the functional forms and estimation of the skill distribution. While we follow the literature for choosing functional forms, for the latter, we consider two scenarios: (i) The observed income represents true individual skill and (ii) individual skills are censored by the minimum wage level. Then, we calculate the optimal tax and transfer scheme by solving the government's welfare maximization problem for both cases.

3.1. Functional Forms

We use the following functional form for the utility function given in equation (1):

$$u_n = \frac{c_n^{1-\gamma}}{1-\gamma} - \frac{l_n^{1+1/\varepsilon}}{1+1/\varepsilon} \quad (7)$$

where γ governs the concavity of the utility from consumption and ε represents the Frisch elasticity of the labor supply. In quantitative experiments, we set $\gamma = 0.8$ as in Jacquet et al., (2013) which is slightly below the value used in Saez (2001). The Frisch elasticity of labor supply is set to a value that is commonly employed in the literature: $\varepsilon = 0.33$. This value is estimated by Chetty (2012) and utilized in many studies such as Hansen (2021).

We follow the standard optimal redistributive taxation literature and assume that the initial 95% of skills follows a lognormal distribution and that there is a Pareto tail at the top 5% (e.g., Saez (2001)). The mass around the minimum wage belongs to the bottom 95%. Thus, implications of utilizing the censored vs. the noncensored model will be evident in the parameters of the lognormal distribution. The next section describes the censored and the noncensored models in further detail. We inherit the Pareto parameter, $p = 1.6$, from the estimates for the U.S. (Saez & Stantcheva, 2018). The choice of the Pareto parameter is

⁵ Spence-Mirrlees single-crossing condition implies that the negative of the marginal rate of substitution between y_n and c_n , i.e., $-MRS_{y_n, c_n} = \frac{h'(l_n)1}{v'(c_n)n}$ declines in n .

⁶ Results of the numerical simulations are examined to ensure the monotonicity of the optimal allocations.

inconsequential for our main results since the censoring occurs around the minimum wage. Necessary adjustments are made to ensure that the resulting skill distribution, $f(n)$, is continuous and it integrates to unity.

3.2. Estimating the Skill Distribution

The individual maximization problem can be written such that l_n is the choice variable:

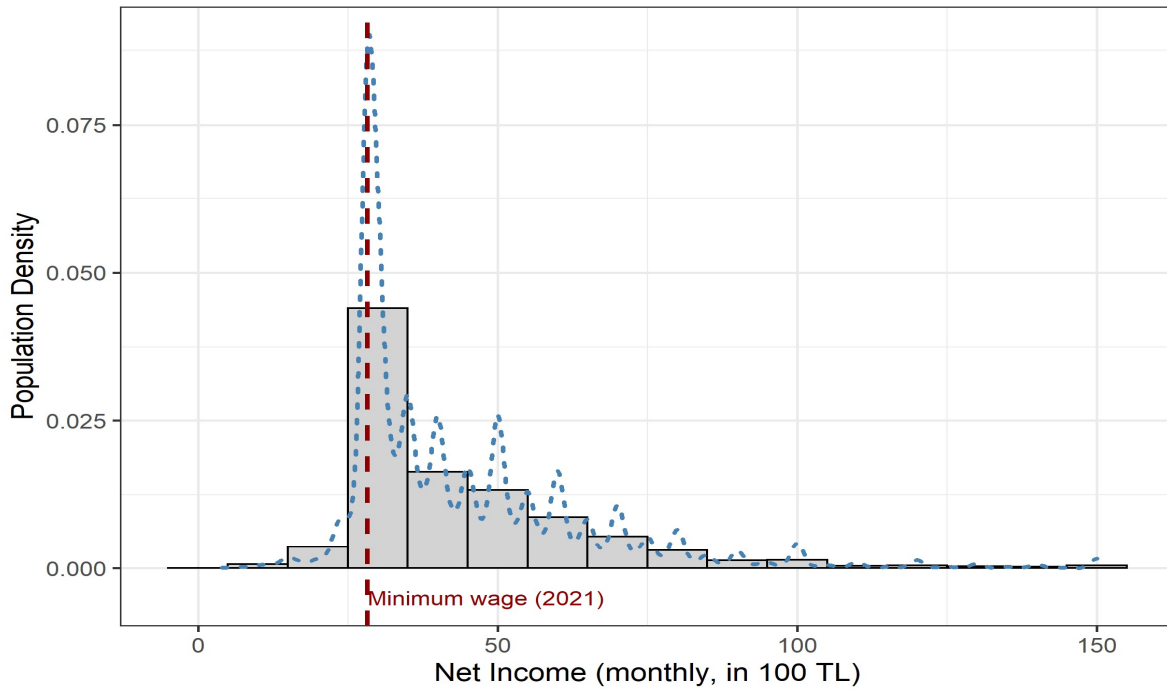
$$\max_{l_n} \left\{ \frac{(l_n n - T(l_n n))^{1-\gamma}}{1-\gamma} - \frac{l_n^{1+1/\varepsilon}}{1+1/\varepsilon} \right\}. \quad (8)$$

The first-order condition writes:

$$n = y_n^{\frac{1/\varepsilon}{1+1/\varepsilon}} c_n^{\frac{\gamma}{1+1/\varepsilon}} \left(\frac{1}{1-T'(y_n)} \right)^{\frac{1}{1+1/\varepsilon}}. \quad (9)$$

Individual skill levels can be estimated via equation (9), i.e., by the method proposed by Saez (2001), utilizing observed incomes, actual tax rates, and imposing assumptions on γ and ε . We use the 2021 wave of the Household Labor Force Survey (HLFS) data provided by TURKSTAT. The sample is restricted to full-time workers aged between 15 and 65, who have been working for at least 9 months, and who are registered with The Social Security Institution (SGK). The bar chart in Figure 1 presents the masses of individuals that belong to the associated monthly net earnings intervals. As evident in Figure 1, the fraction of individuals that have monthly earnings below the minimum wage is rather low. Because our sample is restricted to those who work full time and are registered to the Social Security Institution, we suppose that individuals who report earnings below the statutory minimum wage represent reporting errors. Accordingly, we consider the monthly income distribution and any estimation of skills based on the observed incomes as censored from left, around the statutory minimum wage. In 2021, the statutory monthly net minimum wage is 2825,90 TL. There are no individuals who report monthly earning that is identical to the statutory minimum wage, once again, possibly due to reporting error. Hence, we consider all the individuals who report a monthly earning below 3000 TL as minimum wage workers in the censored model. Our calculations suggest that the fraction of individuals who earn minimum wage is above 21% in 2021.

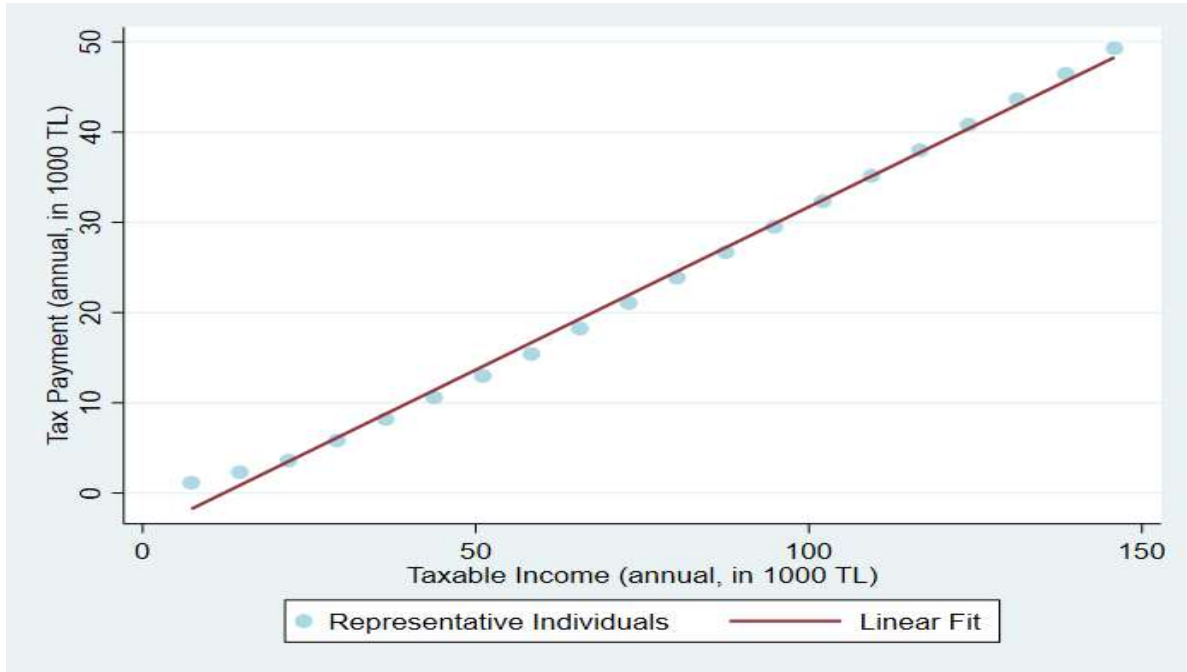
Figure 1: Distribution of Net Incomes



Own calculations. Source: Household Labor Force Survey, TURKSTAT, 2021.

To obtain the individual skill levels, n , we need to observe both gross incomes, y_n , and disposable incomes, c_n . Publicly available datasets in Turkey provide information for the latter but not for the former. Note that, as the tax function links gross and net income, observing either suffices as long as the tax function is known. We utilize the OECD TaxBEN model to approximate the income tax system in Turkey. Our TaxBEN sample consists of single individuals without children working full time. We simulate the net and gross incomes of twenty individuals each of which represents the group of people who earn a certain fraction of median income with 10 percentage point intervals, i.e., from 10% to 200% of median income in Turkey during 2021. Subsequently, we regress the tax liabilities of twenty representative individuals on their gross incomes. The results of this regression suggest that the tax system can be represented with a flat tax of 36.13% and a demogrant of 4.413 TL. Figure 2 illustrates this regression. As evident from Figure 2, the flat tax combined with the demogrant approximates the taxes in Turkey rather well.

Figure 2: Approximation of The Turkish Tax System In 2021



It is rather straightforward to see that skill levels can be retrieved by using the first-order condition given in equation (9) and the estimated tax function. To estimate the skill distribution, $f(n)$, we follow two approaches: First, we ignore the censoring nature of the minimum wage policy and use the maximum likelihood estimation (MLE) to estimate the mean and the standard deviation of the lognormal distribution. Second, we use the insight that the true skill level is censored by the minimum wage policy. As mentioned above, we label observations who report monthly earnings below 3000 TL as censored and implement a modified version of the maximum likelihood estimation (C-MLE) using the procedure explained in Delignette-Muller & Dutang (2015).

The estimation results are reported in Table 1. The top panel reports the MLE estimates of the mean and the standard deviation of the lognormal distribution whereas the bottom panel contains the estimated values for the censored model. We observe that the censored model produces a considerably lower mean and a significantly higher standard deviation for the lognormal distribution.

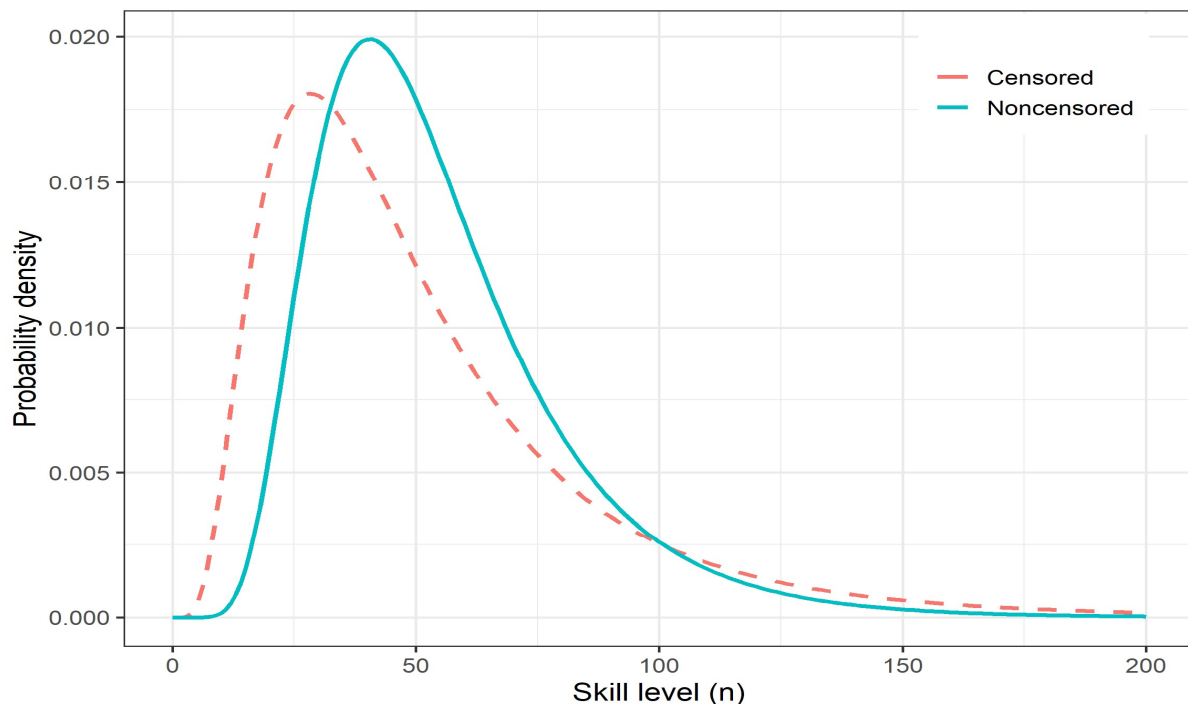
Table 1: Maximum Likelihood Estimates of The Lognormal Distribution

Parameter	Estimate	Standard error
<i>Noncensored</i>		
Mean (μ)	3.90220	0.00045
Standard deviation (σ)	0.44724	0.00032
<i>Censored</i>		
Mean (μ)	3.74977	0.00070
Standard deviation (σ)	0.63685	0.00061

Note: Own calculations. Source: TURKSTAT, HLFS, 2021. Results for the noncensored model are reported at the top panel. The parameter estimates for the censored model are documented at the bottom panel.

Figure 3 depicts the estimated probability distribution functions both for the censored and the noncensored models. The skill distribution obtained via the censored model differs from the one obtained via the noncensored model in two major ways. First, the distribution peaks earlier in the censored model and this peak is less pronounced. Second, and relatedly, the mass of individuals at the lower skill levels is larger under the censored model.

Figure 3: Estimated Lognormal Distribution Functions



3.3. Optimal Nonlinear Taxes

The main objective of this section is to describe the implications of model choice, i.e., the censored vs. the noncensored model, on the optimal marginal income taxes. Figure 4 suggests that the optimal marginal income taxes follow a U-shape irrespective of the model selection. This outcome derives from the social planner's equity-efficiency considerations and it is rather standard when the underlying skill distribution is assumed lognormal appended with a Pareto tail. See, for example, Saez (2001), Mankiw et al., (2009) and Jacobs (2013). An excellent description of the intuition behind the U-shaped optimal marginal income taxes can be found in Jacobs (2013). Nevertheless, we provide a brief explanation of the U-shape below.

At the bottom of the distribution, there is a small mass of individuals that exhibits low skill levels. Thus, the social planner is not concerned about distorting those individuals' labor supply at the margin. At the same time, high marginal income taxes at the bottom of the distribution is especially helpful for the purposes of redistribution because the incomes of the majority of the population is above that point. Towards the middle skill level, the social planner reduces marginal income taxes in order to incentivize the large mass of individuals at the middle of the distribution, i.e., efficiency concerns outweigh equity concerns. Towards the upper-end of the distribution, the optimal marginal income taxes rise once again. This is

because the Pareto tail indicates that there exists a reasonably sized group who earns high levels of income. The greater levels of labor supply distortions, compared to those imposed on the middle skill groups, are worthwhile given the equity benefits.

Figure 4: The Optimal Marginal Tax Rates



The optimal marginal income tax estimates obtained via the noncensored model start at rates higher than that of the censored model. Towards the middle-skill groups, the noncensored model requires a decline in optimal marginal taxes that is considerably sharper. The censored model allows for higher optimal marginal income taxes for a broader group of skills and, therefore, is associated with a higher level of redistribution.

The intuition behind this finding is as follows. As evident in Figure 3, the noncensored model assumes that the number of individuals in the low-skill groups is rather small but there is a large mass of middle-skilled individuals. Consequently, the social planner imposes high marginal income taxes at the bottom of the distribution for the purpose of redistribution. On the other hand, the output of the middle-skill group is of crucial importance for efficiency considerations given their large mass. Hence, there is a pronounced decline in the marginal income taxes towards the middle of the skill distribution.

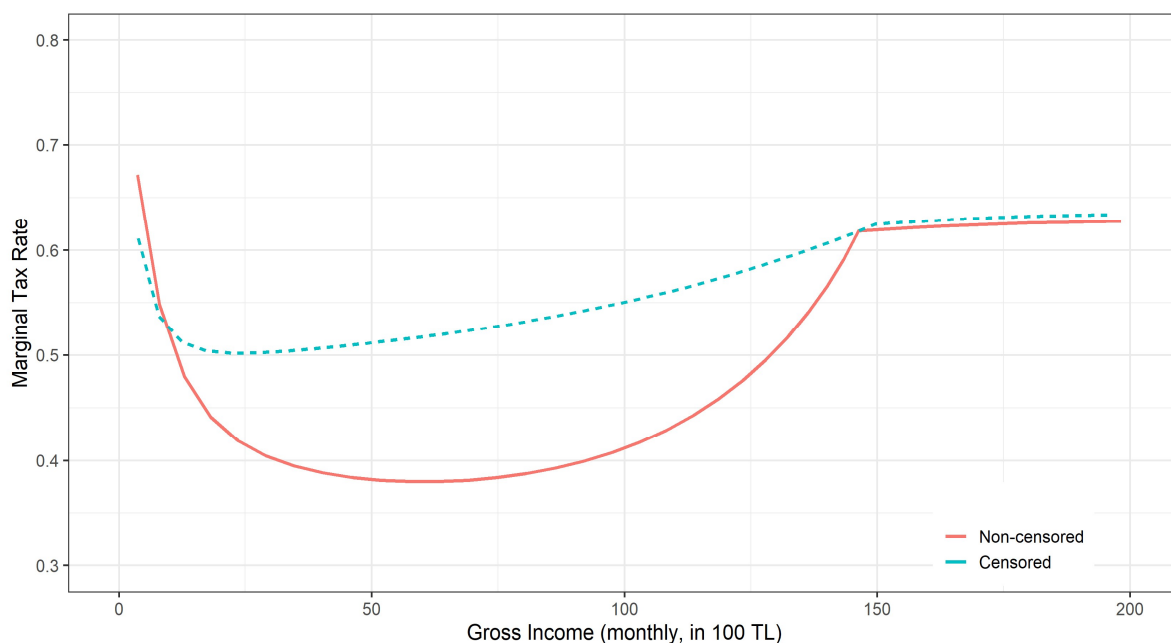
The censored model recognizes that the statutory minimum wage does not represent the true skill levels of all the individuals who earn such wages. Equipped with the information that the sample is censored from the left, the model distributes some of the mass to lower skill groups. As a result, distortive taxes start at lower rates with the censored model but they remain higher at the rest of the skill distribution and implement a greater level of redistribution.

Another interpretation of our results via the parameters of the implied lognormal distributions exists. The skill distribution obtained through the censored model is associated with a lower mean and a higher standard deviation. This implies that the total stock of skill in the population is lower and there is a greater level of inherent skill inequality. Therefore, it is optimal to impose higher marginal income taxes and apply a greater level of redistribution.

3.4. Robustness

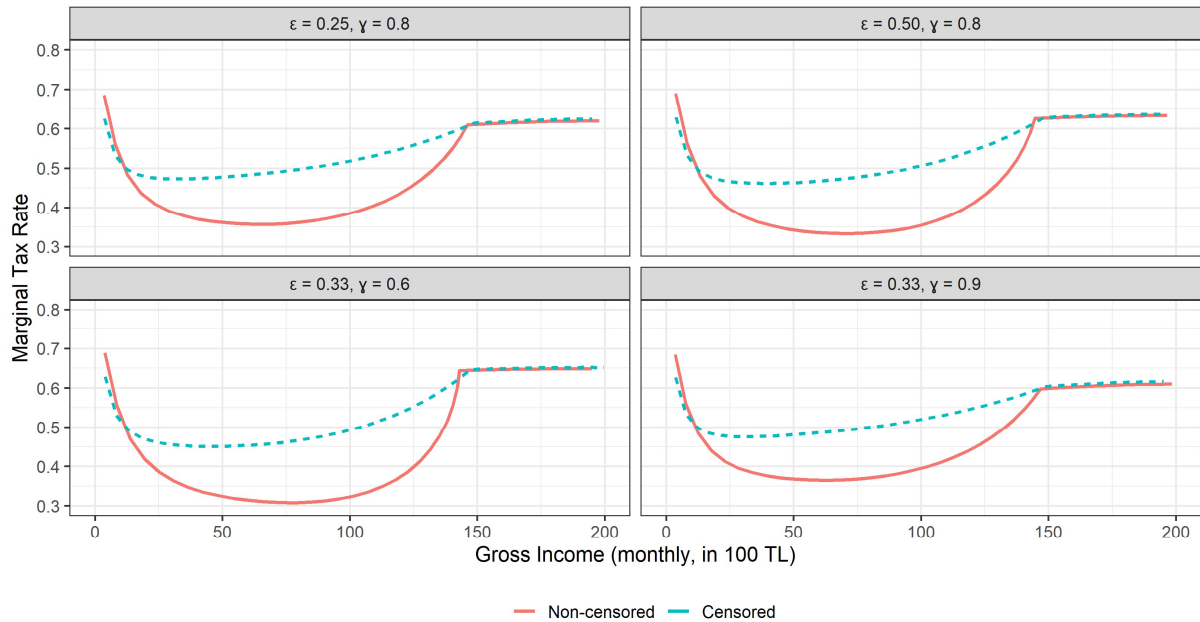
In the previous section, we exclude informal workers (i.e., workers that are unregistered to the social security system) from our analyses as the parsimonious model that we employ does not account for informality. To test whether the inclusion of informal workers changes our fundamental results, we repeat the same experiment by extending the sample to include informal workers. Figure 5 plots the resulting optimal marginal tax rates both for the censored and the noncensored models. As it is clear, including informal workers does not change our results.

Figure 5: The Optimal Marginal Tax Rates with informal workers



The parameters of the utility function are essential for optimal taxation as they directly influence the extent of the above-mentioned equity-efficiency trade-off. Estimating these parameters; namely, γ and ε , for the Turkish economy is beyond the scope of this paper and, therefore, we use standard values that are employed in the literature. We conjecture that changing the values of γ and ε should not affect our main results as they have to be updated for both the censored and the noncensored models. To validate this prediction, we repeat our main experiment by varying the values of γ and ε one-by-one. Figure 6 plots the optimal marginal tax rates for chosen parameter values. At the top panel, we fix $\gamma = 0.8$ and repeat the experiment for $\varepsilon = \{0.25, 0.5\}$. The bottom panel repeats the same robustness check for $\gamma = \{0.6, 0.9\}$ while ε is kept at its benchmark value which is 0.33.

Figure 6: The Optimal Marginal Tax Rates for alternative parameter values



The alternative calibration of the preferences changes the optimal marginal tax rates as expected. Increasing ε leads to a stronger response of labor supply and, thus, is associated with larger efficiency costs. Consequently, the optimal level of redistribution decreases with higher levels of ε . A higher value of γ , on the other hand, increases the concavity of the utility from consumption. As a result, the equity motive becomes more prominent and a higher level of redistribution becomes optimal. Nevertheless, changes in the optimal tax regime do not affect our main result as the implications of γ and ε on the optimal taxation are similar for the censored and the noncensored models.

4. Conclusion

A crucial factor that determines the shape and the level of optimal redistributive income taxes is the underlying skill distribution. The standard methods of approximating the skill distribution rely on the observed distribution of incomes. However, this approach may yield misleading results if a significant proportion of the population receives the minimum wage as in Turkey. We address this problem by using "maximum likelihood estimation using censored data" (C-MLE) to estimate the skill distribution. Taking into account the "censored nature" of the observed income distribution leads to a significant increase in the estimated level of standard deviation and a considerably lower mean for the skill distribution.

Utilizing a standard intensive margin Mirrleesian optimal redistributive income tax model, we study the implications of accounting for this censoring on optimal tax estimates. If we assume that the income distribution is censored from the left and we parameterize the skill distribution accordingly, then the government deems it best to impose higher marginal income taxes and increase the level of redistribution. In the noncensored model, it is assumed that individuals earning the minimum wage are similarly skilled. Thus, the utilitarian



Gürer, E. & Küçükşen, O (2023). Calculating Optimal Nonlinear Taxes Using Censored Income Data. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1721-1735. Doi: 10.25295/fsecon.1266776

government is less willing to distort the labor supply decisions of this group for the purpose of redistribution. Conversely, the censored model acknowledges that the minimum wage is not an accurate indicator of the skills possessed by all those who earn it. As a result, when a portion of the population is spread out towards the lower end of the skill distribution, the number of middle-skilled individuals decreases and inequality in the skill distribution increases. Therefore, it is considered optimal to use higher levels of redistribution through progressive income taxes that distort labor supply decisions.

This study has an important policy implication. Approximating the skill distribution is of crucial importance for determining the progressivity of taxation and spending policies. If the policy maker assumes that minimum wage truly represents the skill levels of all the individuals earning such income, it would infer that there is a very large mass of middle-skilled individuals. As a result, the policy maker may prefer lower than usual tax rates for the middle skill group and this would considerably reduce the tax revenue of the government. Consequently, the level of social transfers would be lower than optimal. On the other hand, accounting for the minimum wage policy when approximating skill distribution implies that the policy maker should prefer adopting higher tax rates and a higher level of social transfers. Overall, our results suggest that any study and policy recommendation that is related to the income redistribution must consider the censoring nature of the statutory minimum wage policy on the distribution of skills.

Some limitations of our study are worth noting. First, the extensive margin labor supply responses are absent in the model. Second, some of the calibration parameters, such as the Pareto parameter, the Frisch elasticity of labor supply, and the concavity parameter of the subtility of consumption, are inherited from the existing literature. Whereas we provide robustness checks with respect to some of them, estimating these parameters using Turkish data is essential to produce more precise estimates of optimal redistributive taxes. Third, this study assumes that all the individuals exhibit the same level of labor supply elasticity. While this assumption is challenged by the empirical studies, it is commonly employed in the literature on optimal income taxation in order to avoid double-screening.

As mentioned in the introduction, this study is a first step toward estimating the optimal redistributive income taxes in Turkey. In future work, the authors plan to improve the estimates by incorporating the extensive margin decisions into the model and by rigorously calibrating the model. Equipped with such estimates, a thorough comparison of the existing Turkish labor income tax system to the optimal tax rates can be made.

References

- Auriol, E. & Warlters, M. (2005). Taxation Base in Developing Countries. *Journal of Public Economics*, 89(4), 625-646.
- Avdiu, B. (2019). Optimal Capital and Labor Income Taxation in Small and Developing Countries. Working Paper.



- Gürer, E. & Küçükşen, O (2023). Calculating Optimal Nonlinear Taxes Using Censored Income Data. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1721-1735. Doi: 10.25295/fsecon.1266776
-
- Besley, T. & Persson, T. (2014). Why Do Developing Countries Tax So Little?. *Journal of Economic Perspectives*, 28(4), 99-120.
- Chetty, R. (2012). Bounds on Elasticities with Optimization Frictions: A Synthesis of Micro and Macro Evidence on Labor Supply. *Econometrica*, 80(3), 969-1018.
- Delignette-Muller, M. L. & Dutang, C. (2015). Fitdistrplus: An R Package for Fitting Distributions. *Journal of Statistical Software*, 64(4), 1-34.
- Ebert, U. (1992). A Reexamination of the Optimal Nonlinear Income Tax. *Journal of Public Economics*, 49(1), 47-73.
- Gordon, R. & Li, W. (2009). Tax Structures in Developing Countries: Many Puzzles and a Possible Explanation. *Journal of Public Economics*, 93(7-8), 855-866.
- Hansen, E. (2021). Optimal Income Taxation with Labor Supply Responses at Two Margins: When is an Earned Income Tax Credit Optimal?. *Journal of Public Economics*, 195, 104365.
- Jacobs, B. (2013). From Optimal Tax Theory to Applied Tax Policy. *Finanzarchiv*, 69(3), 338-389.
- Jacquet, L., Lehmann, E. & der Linden, B. V. (2013). Optimal Redistributive Taxation with Both Extensive and Intensive Responses. *Journal of Economic Theory*, 148(5), 1770-1805.
- Kanbur, R. & Tuomala, M. (1994). Inherent Inequality and the Optimal Graduation of Marginal Tax Rates. *The Scandinavian Journal of Economics*, 96(2), 275-282.
- Mankiw, N. G., Weinzierl, M. & Yagan, D. (2009). Optimal Taxation in Theory and Practice. *Journal of Economic Perspectives*, 23(4), 147-174.
- Mirrlees, J. A. (1971). An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. *The Review of Economic Studies*, 38(2), 175-208.
- OECD. (2022). *Minimum Wages in Times of Rising Inflation*. Technical Report, OECD.
- Piketty, T. & Qian, N. (2009). Income Inequality and Progressive Income Taxation in China and India, 1986-2015. *American Economic Journal: Applied Economics*, 1(2), 53-63.
- Saez, E. (2001). Using Elasticities to Derive Optimal Income Tax Rates. *The Review of Economic Studies*, 68(1), 205-229.
- Saez, E. & Stantcheva, S. (2018). A Simpler Theory of Optimal Capital Taxation. *Journal of Public Economics*, 162, 120-142.



Gürer, E. & Küçükşen, O (2023). Calculating Optimal Nonlinear Taxes Using Censored Income Data. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1721-1735. Doi: 10.25295/fsecon.1266776

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;

Giriş: Eren Gürer ve Osman Küçükşen

Model: Eren Gürer

İşgücü Beceri Dağılımının Tahmini: Osman Küçükşen

Sonuçların Yorumlanması: Eren Gürer ve Osman Küçükşen

Sonuç: Eren Gürer ve Osman Küçükşen

Eren Gürer'in katkı oranı: 50%. Osman Küçükşen'in katkı oranı: 50%.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction: Eren Gürer and Osman Küçükşen

Model: Eren Gürer

Skill Distribution Estimation: Osman Küçükşen

Interpretation of the Results: Eren Gürer and Osman Küçükşen

Conclusion: Eren Gürer and Osman Küçükşen

Eren Gürer's contribution rate: 50%, Osman Küçükşen's contribution rate: 50%.



Research Article/Araştırma Makalesi

Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanma Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması

The Investigation of Self-Efficacy Perceptions of Students in Accounting Education for Using Social Networks for Educational Purposes

Meltem GÜL¹, Özcan DEMİR², Zülküf NARLIKAYA³

Öz

Bilişim ve teknolojinin çok yoğun uygulandığı günümüz dünyasında, sosyal medya kullanımı her alanda olduğu gibi eğitimin de yadsınmaz bir parçası haline gelmiştir. Bu kapsamda muhasebe eğitiminde de sosyal medyanın etkilerini görmekteyiz. Bu etki bazen kaynak olarak, bazen paylaşımlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Sosyal medyaya erişimdeki eğitim niyeti çalışmanın ele aldığı temel unsurdur.

Bu çalışma Sosyal medyanın öğrenme üzerindeki etkileri ile birlikte muhasebe dersi alan öğrencilerin eğitsel amaçlı internet kullanım öz yeterlilik algısını ve sosyal medya kullanımını araştırmak için tasarlanmıştır. Anket yönteminin tercih edildiği araştırma, Fırat Üniversitesinde muhasebe eğitimi alan öğrenciler ile gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizinde, betimleyici istatistikler, faktör analizi, güvenilirlik analizi, Bağımsız örneklem t-Testi, ANOVA analizi yöntemleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda öğrencilerin sosyal medyayı en çok eğlence amaçlı tercih ettiği görülmüştür. Eğitsel internet kullanımı öz yeterlilik algısının ise sosyal ağı eğitim amaçlı kullanan öğrencilerde, 4.sınıf öğrencilerinde ve işletme bölümünde okuyan öğrencilerde daha fazla olduğu görülmüştür.

Jel Kodları: M40, M41, M49

Anahtar Kelimeler: Sosyal Medya, Muhasebe Eğitimi, Öz- Yeterlilik

¹Öğr. Gör., Fırat Üniversitesi, m.gul@firat.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8085-0704

²Doç. Dr., Fırat Üniversitesi, odemir@firat.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9382-6781

³ Doktorant, Fırat Üniversitesi, z.nrlky@gmail.com, ORCID: 0000-0002-2473-5509



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

Abstract

In today's world, where informatics and technology are applied intensively, the use of social media has become an undeniable part of education, just like in every field. In this context, we see the effects of social media in accounting education as well. This effect sometimes appears as a source and sometimes as a sharing. The educational intention in accessing social media is the main element of the study.

This study was designed to investigate the effects of social media on learning, as well as the perception of educational internet use self-efficacy and social media use of students who take accounting courses. The research, in which the survey method was preferred, was carried out with accounting students at Firat University. In the analysis of the data, descriptive statistics, factor analysis, reliability analysis, independent sample t-Test, and the ANOVA analysis methods were used. As a result of the study, it was seen that students preferred social media mostly for entertainment purposes. On the other hand, the perception of self-efficacy in educational internet use has been seen as more common among students who use the social network for educational purposes, 4th-grade students and business administration students.

Jel Codes: M40, M41, M49

Keywords: Social Media, Accounting Education, Self-Efficacy



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.
Doi: 10.25295/fsecon.1191047

1. Giriş

Sosyal medya web siteleri, insanların belirli bir konuda birbirleriyle bağlantı kurmasına ve etkileşime girmesine ya da sadece çevrimiçi olarak birlikte paylaşım yapmasına izin veren sanal topluluklardır (Murray & Waller, 2007: 57). Sosyal medyanın büyümesi ve popüleritesi, yeni bir iş birliği ve iletişim dünyası yaratmış durumdadır. Günümüz toplumunda özellikle yoğun sosyal medya kullanıcısı olan üniversite öğrencileri arasında sosyal medya günlük hayatın neredeyse vazgeçilmez bir parçası haline gelmiştir. Günümüz üniversitelerinin hem öğrencileri hem de öğrenme ortamı, önceki öğrenci gruplarına göre çok farklıdır (Martin vd., 2014: 203). Bugünün öğrencileri, web tabanlı teknolojilerin mevcut olduğu bir dönemde eğitilmektedir. Eğitimin her alanında yararlanılan sosyal medya, muhasebe eğitimi için de öğrencilere birçok kaynak sunmaktadır. E-kitap, e-sözlük, program yazılımları, ders videoları, e-öğrenme portalları söz konusu teknolojik web tabanlı uygulamaların birkaçıdır. Eğitimin her alanında yararlanılan bu uygulamalar muhasebe eğitimi alan öğrenciler için de son derece önemlidir. Ancak bu kaynaklara erişim konusunda öğrencinin sosyal medyadan yararlanma niyeti ön plana çıkmaktadır. Nitekim muhasebe tek başına öğrenilebilecek bir ders olmamakla birlikte bu konudaki çalışmalar öğrencilerin muhasebe eğitimine yönelik kavram yanlışlıklarına sahip olduklarını, bu kavram yanlışlıklarının da muhasebe derslerinin anlaşılmasını zorlaştırdığına vurgu yapmaktadır (Ay & Altın, 2019; Ay vd., 2020). Burada önemli olan husus sosyal medyayı aktif olarak kullanan öğrencilerin sosyal medyadan eğitsel amaçlı yararlanma niyeti ve bu konudaki yeterliliğidir. Öğrencilerin çevrimiçi sosyal ağ sitelerini neden kullandıklarını anlamak, bu yeni iletişim platformunun öğrencilerin öğrenme motivasyonu, duyuşsal öğrenme ve sınıf iklimi üzerinde önemli bir etkisinin tespiti akademik topluluk için çok önemlidir (Mazer vd., 2007: 12).

Bu çalışmada, sosyal medyanın öğrenme üzerindeki etkileri ile birlikte muhasebe dersi alan öğrencilerin eğitsel amaçlı internet kullanım öz yeterlilik algısını ve sosyal medya kullanımını araştırmak amaçlanmaktadır. Özellikle Covid-19 salgınından sonra sosyal ağlara olan ilginin artması bu konudaki akademik çalışmaların da artmasına neden olmuştur. Bu konuda yapılan çalışmalardan elde edilen bulgular sonuç bölümünde çalışmanın bulgularıyla karşılaştırılarak tartışma şeklinde özetlenmiştir. Çalışmaların büyük çoğunluğunun muhasebe eğitiminde tek bir sosyal ağın kullanılması ön planda tutularak gerçekleştirildiği görülmüştür. Bu sebeple konuyu daha geniş perspektiften değerlendirmek açısından ele alınmış ve irdelenmiştir. Bu çalışmanın tüm muhasebe eğitimi veren akademisyenlerin ilgisini çekeceği düşünülmektedir.

2. Literatür Özeti

Muhasebe eğitiminde sosyal medyanın araştırıldığı bu çalışmada literatürde farklı bulgulara rastlanmıştır. Karlin (2007) çalışmasında, ankete katılan öğrencilerin neredeyse %60'ının sosyal medyayı eğitim sorunlarını tartışmak için ve %50'sinin belirli okul çalışmaları hakkında konuşmak için sosyal medyayı kullandığını ifade etmiştir. Khan vd. (2016) Muhasebe eğitimi alan öğrencilerinin sosyal medyayı akademik amaçlarla kullandıklarını tespit etmişlerdir. Sosyal medya aracılığıyla yürüttükleri ana akademik faaliyetlerin ağırlıklı olarak Facebook odaklı ders materyalleri, dosyalar, eğitim çözümleri, ders kitabı materyalleri şeklinde olduğunu



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

belirtmişlerdir. Demir vd. (2018) çalışmalarında, muhasebe ve denetim bölümü öğrencilerinin sosyal medya hesabı olarak en fazla Instagram'ı tercih ettikleri görülmüştür. Sosyal medyadan bilgi edinmek maksadıyla yararlandıkları tespit edilmiştir. Akın & Onat (2020) Sosyal medyanın bilgisayarlı muhasebe dersine etkisini konu edindikleri çalışmalarında, sosyal medyanın muhasebe eğitimi alanında önemli olduğunu ve öğrencilerin sosyal medyayı daha çok muhasebe alanındaki yeni gelişmelerden haberdar olmak için tercih ettiklerini belirtmişlerdir. Yazarların büyük çoğunluğu sosyal medyanın muhasebe eğitiminde bilgi amaçlı kullanıldığını savunurken diğer yazarlar sosyal medyanın eğlence amaçlı kullanıldığını savunmuştur. Cheung (2011) tarafından Facebook kullanıcıları üzerinde yapılan bir araştırma, öğrencilerin Facebook kullanma niyetlerinin, arkadaşlarıyla anında bağlantı kurma ve iletişim kurma gibi sebeplerden kaynaklandığını belirtmişlerdir. Güney (2020) çalışmasında muhasebe eğitiminde sosyal ağların kullanılma niyetini araştırmıştır. Çalışma bulgularına göre, öğrencilerin sosyal ağları günde ortalama 3 saat ve eğlence amaçlı kullandıkları tespit edilmiştir.

Öğretim üyeleri de sosyal medyanın muhasebe eğitiminde kullanılmasının öğrenme üzerinde daha etkili olacağı görüşündedir. Revere (2011) muhasebe eğitiminde öğretim üyelerinin video öğretimi çevrimiçi öğrenmeyle bütünleştirdiğinde, öğrencilerin derse daha ilgili hale geleceğini ve dersten daha memnun olmalarının muhtemel olduğunu belirtmiştir. Altunal (2022) Metaverse dünyasının eğitim modeli olarak kullanımını ve muhasebe eğitimine yansımalarını araştırmıştır. Yazar, eğitim alanında metaverse kullanımının daha çok uygulamalı alanlarda kullanıldığını belirtmiştir. Muhasebe eğitiminin de uygulama kısmına metaverse dahil edildiği takdirde üç boyutlu sanal ortam öğrenmesinin etkili olacağını ifade etmektedir. Paul vd. (2012) çalışmasında, sosyal medyada geçirilen saat sayısı ile not ortalaması arasındaki ilişkinin, akademik performans ile olumsuz bir ilişkisi olacağını ifade etmiştir. Coetzee vd. (2018), Güney Afrika'da bir lisans muhasebe dersinde web konferansına dayalı eğitimlerin öğrencilerin akademik performansı üzerindeki etkisini araştırmıştır. Araştırma sonuçları web konferanslarına düzenli olarak katılan öğrencilerin önemli ölçüde daha iyi sınav notları aldıklarını göstermiştir. Yüksel & Olpak (2014) Facebook'un muhasebe eğitiminde kullanılmasının öğrenciler tarafından yararlı bulunduğunu ve dersi ilgi çekici hale getirdiğini belirtmişlerdir.

3. Araştırma

Bu bölüm araştırmanın amacı, önemi, kısıtları, evreni ve örneklemini, veri toplama yöntemleri ve hipotezlerden oluşmaktadır.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmanın temel amacı, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin eğitsel amaçlı sosyal ağ kullanma öz-yeterlik (EİKÖ) algı düzeylerinin demografik özelliklere göre anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesidir. Birçok araştırmacı öğrencilerin internette geçirdikleri zaman ve web tabanlı öğrenme tercihlerini ve yükseköğretimde sosyal ağların öğrenmedeki yararını tartışmıştır. Bu çalışmalarda, öğrenci algıları sıklıkla belirli sosyal ağların değerlendirilmesine odaklanmıştır. Ayrıca daha önce üniversitelerin ilgili bölümlerinde muhasebe eğitimi alan öğrencilerinin sosyal ağları hangi amaçla (eğitim veya sosyal)



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

kullandıkları ve sosyal ağların öğrenci öğrenme çıktıları ve öğrenci öğrenme deneyimi üzerindeki etkisine ilişkin bilgi sınırlıdır. Bu güncel çalışma, muhasebe eğitimi alan öğrencilerinin EİKÖ algı düzeylerini belirlenmesi amacıyla önemlidir.

3.2. Araştırmanın Kısıtları

Çalışmanın en önemli kısıtı olarak verilerin yalnızca en fazla muhasebe eğitimi verilen işletme bölümü ile yerel yönetim, muhasebe/vergi uygulamaları işletme yönetimi programlarında eğitimini sürdüren öğrencilerle sınırlı tutulmuş olmasıdır. Bunun yanı sıra veriler; ülke genelinde değil, Elâzığ Fırat Üniversitesine bağlı işletme bölümü ile yerel yönetim, muhasebe/vergi uygulamaları ve işletme yönetimi programlarında eğitimine devam etmekte olan öğrencilerden toplanmıştır. Bundan dolayı örneklemin sınırlı olması, çalışmanın genellenebilirliği açısından kısıtlamaktadır. Bu çalışmanın sonuçları ise, araştırmanın uygulandığı dönem olan 30 Mayıs 2022- 30 Haziran 2022 tarihleri ile sınırlıdır.

3.3. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Çalışmanın evreni; 2021-2022 eğitim döneminde Elâzığ Fırat Üniversitesine bağlı işletme bölümü ile yerel yönetim, muhasebe/vergi uygulamaları işletme yönetimi programlarından eğitimini sürdüren ve en az bir kez muhasebe dersi alan öğrenciler olarak belirlenmiştir. Yüksek Öğretim Kurumu (YÖK) Atlas Uygulaması verilerine (YÖK Atlas, 2022) göre; 2021-2022 öğretim döneminde Elâzığ Fırat Üniversitesine bağlı işletme bölümü (321) ile yerel yönetim (150), muhasebe/vergi uygulamaları (296) ve işletme yönetimi (235) programlarından toplam 1.002 kayıtlı öğrenci olduğu teyit edilmiştir. Çalışmada bu evren sayısı dikkate alınmıştır. Çalışmanın hacminin tespitinde Cochran Formülünden faydalanılmıştır (Hayran, 2012: 72).

Örnekleme Hacmi (Cochran Formülü)

$$n = \frac{N \cdot (t^2 \cdot p \cdot q)}{d^2 \cdot (N - 1) + (t^2 \cdot p \cdot q)}$$

Bu formül uygulandığında örneklem (n) 278 olarak bulunmuştur. Çalışma ise 279 öğrencinin katılımı ile yapılmıştır.

3.4. Verilerin Toplanması

Araştırmada, anket yöntemi kullanılmıştır. Anket iki bölüme ayrılmaktadır. Birinci bölümde katılımcıları tanımaya yönelik 7 demografik soru bulunmaktadır. İkinci bölümde ise, Eğitsel İnternet Kullanım Öz-yeterliği İnançları Ölçeği (EİKÖ) bulunmaktadır. Ölçeğe ilişkin bilgiler şu şekildedir:

Eğitsel İnternet Kullanım Öz-yeterliği İnançları Ölçeği (EİKÖ): Araştırmada muhasebe eğitimi alan öğrencilerin eğitsel amaçlı sosyal ağ kullanma öz-yeterlik algılarını ölçmek üzere Şahin (2009) tarafından geliştirilen “Eğitsel İnternet Kullanım Öz-Yeterliği İnançları Ölçeği (EİKÖ)” kullanılmıştır. 5’li Likert şeklindeki EİKÖ ölçeği tek boyutta yer alan 28 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin geçerlilik ve güvenirlik analizleri Şahin (2009) tarafından yapılmış olup Cronbach Alpha güvenirlik katsayısı 0,96 olduğu belirtilmiştir.

3.5. Verilerin Analizi

Verilerin analizi için ilk olarak veri setinin normal dağılım varsayımına uygun olup olmadığının tespit etmek amacıyla (skewness) ve çarpıklık (kurtosis) değerlerine bakılmıştır. EİKO ölçeğine yönelik skewness ve kurtosis değerleri incelendiğinde skewness = 0,67; kurtosis = -0,539 olarak gerçekleşmiştir. Bu değerlerin -2 ve +2 aralığında yer almasından dolayı çalışma kapsamındaki ölçeğin basıklık ve çarpıklık değerlerinin normal dağılım aralığında olduğu söylenebilir (George & Mallery, 2010). Verilerin normal bir dağılım göstermesi sonucunda çalışmada parametrik analizler kullanılmıştır.

Çalışmada, verilerin analizi SPSS-22 programıyla yapılmıştır. Verilerin analizinde, betimleyici istatistikler, faktör analizi, güvenilirlik analizi, Bağımsız örneklem t-Testi, ANOVA analizi yöntemleri kullanılmıştır.

3.6. Araştırmanın Hipotezleri

Çalışmanın amacı doğrultusunda oluşturulan hipotezler aşağıda verilmektedir.

H₁: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları cinsiyete göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

H₂: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları yaşa göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

H₃: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları bölüme/programa göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

H₄: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları sınıfa göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

H₅: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları sosyal ağda geçirilen süreye göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

H₆: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları en sık kullanılan sosyal ağ durumuna göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

H₇: Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algıları sosyal ağ kullanma nedenine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterir.

3.7. Faktör Analizi

Aşağıda Tablo 1’de EİKO ölçeğine ilişkin açıklayıcı faktör analizi bulguları yer almaktadır.

Tablo 1: Faktör Analizi

Faktör	Maddeler	Faktör Yüğü	Toplam Varyans %
EİKO	s6	0,819	50,024
	s4	0,804	
	s5	0,789	
	s10	0,787	
	s9	0,786	
	s14	0,785	
	s26	0,736	
	s13	0,735	
	s16	0,725	
	s1	0,712	
	s28	0,705	
	s22	0,690	
	s17	0,682	
	s15	0,679	
	s18	0,677	
	s27	0,670	
	s21	0,665	
	s12	0,661	
	s7	,0655	
	s8	0,648	
s25	0,639		
s3	0,637		
s11	0,632		
s24	0,591		

KMO = 0,891; Df = 276; App. Chi Square = 5597,485; p= 0,000

İlk olarak belirlenen ölçütlere göre ortak faktör varyansları incelenerek 40'ın altında yer alan s2, s19, s20 ve s23 soruları ölçekten çıkarılmıştır. Sonrasında EİKO ölçeğine yapılan faktör analizi bulgularına göre ölçek, orijinal çalışmada olduğu gibi tek faktörden oluşmaktadır. Ölçeğin KMO değeri 0,891 olarak gerçekleşmiştir. Bu veri ölçeğe faktör analizi yapabilmek adına örneklem büyüklüğünün yeterli sayıda olduğunu göstermektedir. Faktör yükleri 0,591 ile 0,819 arasında değişkenlik göstermektedir. Toplam varyans ise, 50,024 olarak hesaplanmıştır. Sonuç olarak EİKO ölçeğine yönelik yapılan faktör analizi bulguları, ilgili ölçeğin faktör yapısını ve geçerliliğini desteklemektedir (Büyüköztürk, 2012: 169).

3.8. Güvenilirlik Analizi

Çalışmada, ölçek güvenilirliğinin değerlendirmesinde Cronbach's Alpha Güvenirlik Katsayısı incelenmiştir. EİKO ölçeğine ilişkin Cronbach's Alpha Güvenirlik Katsayısı 0,955 olarak hesaplanmıştır. Bu sonuç ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğunu göstermektedir (Kılıç, 2016: 48; Düşükcan vd., 2019: 437).



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.
Doi: 10.25295/fsecon.1191047

4. Bulgular

4.1. Demografik Bulgular

Tablo 2’de katılımcılara ilişkin demografik bulgular gösterilmektedir.

Tablo 2: Demografik Bulgular

KATILIMCI PROFİLİ		
Cinsiyet	F	%
Kadın	165	59,1
Erkek	114	40,9
Yaş	F	%
18-20	87	31,2
21-24	173	62,0
25-28	14	5,0
29 ve üzeri	5	1,8
Bölüm/Program	F	%
Yerel Yönetim	85	30,5
İşletme Yönetimi	83	29,7
Muhasebe ve Vergi Uygulamaları	81	29,0
İşletme	30	10,8
Sınıf	F	%
1. Sınıf	144	51,6
2. Sınıf	96	34,4
3. Sınıf	12	4,3
4. Sınıf	18	6,5
Mezun durumdayım, alttan dersim var	9	3,2
Sosyal Ağda Günlük Geçirilen Süre	F	%
1 saatten az	15	5,4
1-2 saat	43	15,4
3-4 saat	97	34,8
5-6 saat	59	21,1
6 saat ve üzeri	65	23,3
En Sık Kullanılan Sosyal Ağ	F	%
Instagram	156	55,9
Twitter	23	8,2
Youtube	17	6,1
Whatsapp	78	28,0
Snapchat	3	1,1
Facebook	2	,7
Sosyal Ağı Kullanma Nedeni	F	%
Eğitim	38	13,6
Eğlence	156	55,9
Haber Okuma	8	2,9
İletişim	77	27,6



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

Tablo 2’de görüldüğü üzere muhasebe eğitimi alan öğrencilerin, %59,1’ini kadınlar, %40,9’unu ise erkekler oluşturmaktadır. Öğrencilerin büyük bir çoğunluğunu 21-24 yaş arası katılımcıların oluşturduğu görülmüştür. Öğrencilerin %30,5’inin yerel yönetim programında, %29,7’sinin işletme yönetimi programında, %29’unun muhasebe ve vergi uygulamaları programında ve %10,8’inin ise işletme bölümünde eğitimine devam etmektedir. Öğrencilerin %51,6’sı 1. sınıf, %34,4’ü 2. sınıf, %4,3’ü 3. sınıf, %6,5’i 4. sınıf ve %3,2’si mezun durumda olduğu görülmüştür. Öğrencilerin %34,8’i gibi büyük bir çoğunluğunun 3-4 saat arasında sosyal medyada zaman geçirdiği görülmüştür. Öğrencilerin en sık kullanılan sosyal medya ağ durumları incelendiğinde, yaklaşık %56 ile Instagram ve ardından %28,0 ile WhatsApp’ın en çok tercih edilen sosyal ağ olduğu görülmüştür. Son olarak öğrencilerin sosyal ağ kullanma nedenleri incelendiğinde, büyük bir çoğunluğun iletişim ve eğlence amacıyla kullandıkları ama %13,6 gibi azımsamayacak düzeyde eğitim amaçlı olarak kullanıldığı da görülmüştür.

4.2. Ölçek Puanları

Ölçeğin ortalama puanları hesaplanırken aritmetik ortalamalar dikkate alınmıştır. Değerlendirilmede dikkate alınan ölçüt aralıkları Tablo 3’te verilmektedir (Tekin, 2017):

Tablo 3: Ölçek Puan Aralıkları

Puan Aralıkları	Ölçeğe Gelen Karşılık
$1,00 \leq \text{ort.} \leq 1,80$	Yetersizim
$1,80 \leq \text{ort.} \leq 2,60$	Kısmen Yeterliyim
$2,60 \leq \text{ort.} \leq 3,40$	Yeterliyim
$3,40 \leq \text{ort.} \leq 4,20$	Oldukça Yeterliyim
$4,20 \leq \text{ort.} \leq 5,00$	Tamamen Yeterliyim

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin değerlendirmesi ile EİKO ölçeği puan ortalamaları aşağıda Tablo 4’te verilmektedir.

Tablo 4: Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Değerlendirmesi ile EİKO Ölçeği Puan Ortalamaları

Ölçek	Maddeler	Ort.	ss.	Ölçek Genel Toplam	
				Ort	ss.
EİKO	Sosyal ağlarda, bilgi kaynaklarına erişmek için.	3,49	1,03	3,25	,84
	Sosyal ağlarda, okul proje/ödevleriyle alakalı araştırmalar yapmak için	3,61	1,13		
	Sosyal ağda, yer alan makale ve yayınları incelemek için	2,92	1,27		
	Sosyal ağda, eğitim-öğretim amaçlı programları takip etmek için	2,96	1,17		
	Sosyal ağda, eğitim-öğretim amaçlı internet sitelerini takip etmek için	3,25	1,19		
	Sosyal ağda, ders ile ilgili videoları izlemek ve indirmek için	3,46	1,17		
	Sosyal ağda, güncel bilgileri ve yenilikleri takip etmek için	3,81	1,04		
	Sosyal ağda, etkileşimli program örnekleri aramak için	3,18	1,20		
	Sosyal ağda, E-öğrenme portalları ile ders ve sınav uygulamalarına katılmak için	3,19	1,19		
	Sosyal ağda, proje/ödev konularıyla alakalı resim indirmek için	3,57	1,17		
	Derslerde anlatılan ve dikkatimi çeken konular hakkında sosyal ağda detaylı arama yapmak için	3,63	1,12		
	Sosyal ağda, E-kitap aramak ve indirmek için	2,78	1,33		
	Sosyal ağda, eğitim amaçlı forumlardan yararlanmak için	3,06	1,24		
	Sosyal ağda, E-sözlükten yararlanmak için	2,73	1,34		
	Sosyal ağda, yabancı dillerle ilgili kaynaklara erişmek için	2,92	1,30		
	Sosyal ağda, Web sitelerinden derslerle ilgili notları/yazıları okumak için	3,41	1,15		
	Sosyal ağda, genel kültür konularını öğrenmek için	3,65	1,00		
	Sosyal ağda, eğitsel oyun aramak için	3,31	1,41		
	Sosyal ağ üzerinden veri tabanı kullanmak için	3,16	1,20		
	Sosyal ağda resmi sitelerden ilgili kanun ve yönetmelikler hakkında bilgi edinmek için	3,41	1,31		
Sosyal ağda, eğitimsel güncel haber ve olayları takip etmek için	3,62	1,10			
Sosyal ağda, farklı öğretim model ve yöntemleri hakkında bilgi edinmek için	3,30	1,13			
Sosyal ağda, eğitim dergilerini internet üzerinden takip etmek için	2,95	1,28			
Sosyal ağda internette kütüphaneye ulaşmak için	2,74	1,33			

Tablo 4 incelendiğinde, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin değerlendirmesi ile EİKO ölçeği puan ortalamaları yer almaktadır. Ölçek genel ortalaması ($\bar{x} = 3,25$) olarak gerçekleşmiştir. Ölçek maddelerinden en yüksek ortalamaya “İnternette, güncel bilgileri ve yenilikleri öğrenmek için” ($\bar{x} = 3,81$); ifadesi olurken en düşük ortalamaya “E-sözlük kullanmak için” ($\bar{x} = 2,73$) ifadesi olmuştur.

Bu sonuç, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının orta ve yüksek düzeyde olduğunu göstermektedir.

4.3. Katılımcıların Demografik Özellikleri ile EİKO Ölçeğine Yönelik Bulgular

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin cinsiyet değişkenine göre EİKO ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan Bağımsız örneklem t-Testi sonuçları tablo 5’te yer almaktadır.

Tablo 5: EİKO Ölçeği Puanının Cinsiyete Göre Dağılımı

Faktör	Cinsiyet	N	Ort.	ss.	t	p
EİKO Ölçeği Genel	Kadın	165	3,28	,80	,661	,509
	Erkek	114	3,21	,90		

$p < 0,05$ = Kabul; $p > 0,05$ = Red

Tablo 5’te verilen analiz bulgularına göre, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algı puanı arasında cinsiyete göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmemiştir ($p > 0,05$). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının cinsiyetleri açısından farklılık gösterdiğini belirten H_1 hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 6 incelendiğinde yaş değişkenine göre EİKO ölçek toplam puanına ilişkin varyansların homojen olmadığı ($p < 0,05$) tespit edilmiştir. Bu sebeple, gruplar arası varyansın homojen olmamasından dolayı Games-Howell analizi yapılmıştır.

Tablo 6: Katılımcıların EİKO Algı Düzeylerinin Yaş Değişkenine Göre Varyans Homojenliği Analiz Bulguları

Değişken	Grup İçi sd	Gruplar Arası sd	P
EİKO	3	275	,010

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin yaş değişkenine göre EİKO ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan ANOVA testi sonuçları Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7: EİKO Ölçeği Puanının Yaşa Göre Dağılımı

Faktör	Yaş	N	Ort.	ss.	F	P	Post Hoc
EİKO Ölçeği Genel	18-20	87	3,31	,74	2,980	,032*	1>4
	21-24	173	3,24	,88			2>4
	25-28	14	3,46	,94			3>4
	29 ve üzeri	5	2,22	,02			

$p < 0,05$ = Kabul; $p > 0,05$ = Red



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

Tablo 7’de verilen analiz bulgularına göre, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algı puanı arasında yaşa göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmiştir ($p < 0,05$). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının yaşları açısından farklılık gösterdiğini belirten H_2 hipotezi kabul edilmiştir.

EİKÖ ölçek puanlarının yaş değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığının tespiti için gerçekleştirilen Games-Howell testi sonucunda ise, yaş grupları içerisinde 29 yaş ve üzeri öğrenciler aleyhine farklılaşmanın olduğu görülmüştür. Bu durum 29 yaş ve üzeri öğrencilerin EİKÖ algı düzeylerinin diğer yaş gruplarında yer alan öğrencilerinden daha düşük olduğunu göstermektedir.

Tablo 8 incelendiğinde bölüm/program değişkenine göre EİKÖ ölçek toplam puanına ilişkin varyansların homojen olduğu ($p > 0,05$) tespit edilmiştir. Bu sebeple, gruplar arası varyansın homojen olmasından dolayı Tukey analizi yapılmıştır.

Tablo 8: Katılımcıların EİKÖ Algı Düzeylerinin Bölüm/Program Değişkenine Göre Varyans Homojenliği Analiz Bulguları

Değişken	Grup İçi sd	Gruplar Arası sd	P
EİKÖ	275	3	,833

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin bölüm/program değişkenine göre EİKÖ ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan ANOVA analiz sonuçları Tablo 9’da yer almaktadır.

Tablo 9: EİKÖ Ölçeği Puanının Bölüme/Programına Göre Dağılımı

Faktör	Bölüm/Program	N	Ort.	ss.	F	P	Post Hoc
EİKÖ Ölçeği Genel	Yerel Yönetim	85	2,99	,80	5,970	,001*	4>1 4>2
	İşletme Yönetimi	83	3,46	,81			
	Muhasebe ve Vergi Uygulamaları	81	3,21	,88			
	İşletme	30	3,55	,78			

$p < 0,05$ = Kabul; $p > 0,05$ = Red

Tablo 9’da verilen analiz bulgularına göre, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algı puanı arasında bölüme/programa göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmiştir ($p < 0,05$). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının bölüm/program açısından farklılık gösterdiğini belirten H_3 hipotezi kabul edilmiştir.

EİKÖ ölçek puanlarının bölüm/program değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığının tespiti için gerçekleştirilen Tukey testi sonucunda ise, işletme bölümü, işletme yönetimi ve yerel yönetim programı öğrencileri arasında işletme bölümü lehine farklılaşmanın olduğu saptanmıştır. Bu durum işletme bölümü öğrencilerinin EİKÖ algı düzeylerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 10 incelendiğinde sınıf değişkenine göre EİKÖ ölçek toplam puanına ilişkin varyansların homojen olduğu ($p > 0,05$) tespit edilmiştir. Bu sebeple, gruplar arası varyansın homojen olmasından dolayı Tukey analizi yapılmıştır.

Tablo 10: Katılımcıların EİKO Algı Düzeylerinin Sınıf Değişkenine Göre Varyans Homojenliği Analiz Bulguları

Değişken	Grup İçi sd	Gruplar Arası sd	P
EİKO	274	4	,253

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin sınıf değişkenine göre EİKO ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan ANOVA analiz sonuçları Tablo 11’de yer almaktadır.

Tablo 11: EİKO Ölçeği Puanının Sınıfa Göre Dağılımı

Faktör	Sınıf	N	Ort.	ss.	F	p	Post Hoc
EİKO Ölçeği Genel	1. Sınıf	144	3,23	,87	3,186	,014*	4>1 4>2 4>5
	2. Sınıf	96	3,25	,82			
	3. Sınıf	12	3,09	,74			
	4. Sınıf	18	3,85	,68			
Mezun durumdayım, alttan dersim var		9	2,78	,70			

p<0,05= Kabul; p>0,05= Red

Tablo 11’de verilen analiz bulgularına göre, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algı puanı arasında sınıfa göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmiştir (p<0,05). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının sınıf açısından farklılık gösterdiğini belirten H₄ hipotezi kabul edilmiştir.

EİKÖ ölçek puanlarının sınıf değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığının tespiti için gerçekleştirilen Tukey testi sonucunda ise, 1. sınıf, 2. sınıf, 4. sınıf ve mezun durumda veya alttan dersi olan öğrenciler arasında 4. sınıf lehine farklılaşmanın olduğu görülmüştür. Bu sonuç 4. sınıf öğrencilerinin EİKO algı düzeylerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 12 incelendiğinde sosyal ağda günlük geçirilen süre değişkenine göre EİKO ölçek toplam puanına ilişkin varyansların homojen olmadığı (p<0,05) tespit edilmiştir. Bu sebeple, gruplar arası varyansın homojen olmamasından dolayı Games-Howell analizi yapılmıştır.

Tablo 12: Katılımcıların EİKO Algı Düzeylerinin Sosyal Ağda Günlük Geçirilen Süre Değişkenine Göre Varyans Homojenliği Analiz Bulguları

Değişken	Grup İçi sd	Gruplar Arası sd	p
EİKO	274	4	,002

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin sosyal ağda günlük geçirilen süre değişkenine göre EİKO ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan ANOVA analiz sonuçları Tablo 13’te yer almaktadır.

Tablo 13: EİKO Ölçeği Puanının Sosyal Ağda Günlük Geçirilen Süreye Dağılımı

Faktör	Sosyal Ağda Günlük Geçirilen Süre	N	Ort.	ss.	F	p	Post Hoc
EİKO Ölçeği Genel	1 saatten az	15	2,76	,36	2,991	,019*	3>1 3>2
	1-2 saat	43	3,16	,75			
	3-4 saat	97	3,44	,79			
	5-6 saat	59	3,26	,95			
	6 saat ve üzeri	65	3,14	,91			

p<0,05= Kabul; p>0,05= Red

Tablo 13'te verilen analiz bulgularına göre, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algı puanı arasında sosyal ağda günlük geçirilen süreye göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmiştir (p<0,05). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının sosyal ağda günlük geçirilen süre açısından farklılık gösterdiğini belirten H₅ hipotezi kabul edilmiştir.

EİKÖ ölçek puanlarının sosyal ağda günlük geçirilen süre değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığının tespiti için gerçekleştirilen Games-Howell testi sonucunda ise, sosyal ağda günlük 1 saatten az, 1-2 saat ve 3-4 saat arası zaman geçiren öğrenciler arasında 3-4 saat arası zaman geçiren öğrenciler lehine farklılaşmanın olduğu görülmüştür. Bu sonuç sosyal ağda günlük 3-4 saat arası zaman geçiren öğrencilerin EİKO algı düzeylerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 14 incelendiğinde en sık kullanılan sosyal ağ değişkenine göre EİKO ölçek toplam puanına ilişkin varyansların homojen olmadığı (p<0,05) tespit edilmiştir. Bu sebeple, gruplar arası varyansın homojen olmamasından dolayı Games-Howell analizi yapılmıştır.

Tablo 14: Katılımcıların EİKO Algı Düzeylerinin En Sık Kullanılan Sosyal Ağ Değişkenine Göre Varyans Homojenliği Analiz Bulguları

Değişken	Grup İçi sd	Gruplar Arası sd	p
EİKO	273	5	,003

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin en sık kullanılan sosyal ağ değişkenine göre EİKO ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan ANOVA analiz sonuçları Tablo 15'te yer almaktadır.

Tablo 15: EİKO Ölçeği Puanının En Sık Kullanılan Sosyal Ağ Durumuna Göre Dağılımı

Faktör	En Fazla Kullanılan Sosyal Ağ	N	Ort.	ss.	F	p	Post Hoc
EİKO Ölçeği Genel	Instagram	156	3,29	,86	3,410	,005*	2>1 2>4 2>6
	Twitter	23	3,78	,55			
	Youtube	17	3,31	,61			
	Whatsapp	78	3,00	,87			
	Snapchat	3	3,58	,00			
	Facebook	2	3,25	,00			

p<0,05= Kabul; p>0,05= Red

Tablo 15'te yer alan analiz bulgularına göre muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ ölçeği algı puanı arasında en fazla kullanılan sosyal ağa göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmiştir ($p < 0,05$). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının en fazla kullanılan sosyal ağ açısından farklılık gösterdiğini belirten H_6 hipotezi kabul edilmiştir.

EİKÖ ölçek puanlarının en fazla kullanılan sosyal ağ değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığının tespiti için gerçekleştirilen Games-Howell testi sonucunda ise, Instagram, Twitter, WhatsApp ve Facebook kullanan öğrenciler arasında Twitter kullanan öğrenciler lehine farklılaşmanın olduğu görülmüştür. Bu sonuç Twitter kullanan öğrencilerin EİKO algı düzeylerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Tablo 16 incelendiğinde sosyal ağ kullanma nedeni değişkenine göre EİKO ölçek toplam puanına ilişkin varyansların homojen olduğu ($p > 0,05$) tespit edilmiştir. Bu sebeple, gruplar arası varyansın homojen olmasından dolayı Tukey analizi yapılmıştır.

Tablo 16: Katılımcıların EİKO Algı Düzeylerinin Sosyal Ağı Kullanma Nedeni Değişkenine Göre Varyans Homojenliği Analiz Bulguları

Değişken	Grup İçi sd	Gruplar Arası sd	p
EİKO	275	3	,472

Muhasebe eğitimi alan öğrencilerin sosyal ağı kullanma nedeni değişkenine göre EİKO ölçeği puanının istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediğini tespiti için yapılan ANOVA analiz sonuçları Tablo 17'de yer almaktadır.

Tablo 17: EİKO Ölçeği Puanının Sosyal Ağı Kullanma Nedenine Göre Dağılımı

Faktör	Sosyal Ağı Kullanma Nedeni	N	Ort.	ss.	F	P	Post Hoc
MEYA Ölçeği Genel	Eğitim	38	3,69	,73	4,008	,008*	1>2 1>4
	Eğlence	156	3,17	,85			
	Haber Okuma	8	3,20	,59			
	İletişim	77	3,22	,86			

$p < 0,05$ = Kabul; $p > 0,05$ = Red

Tablo 17'de verilen analiz bulgularına göre, muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ ölçeği algı puanı arasında sosyal ağı kullanma nedenine göre istatistiksel açıdan anlamlı bir fark gözlemlenmiştir ($p < 0,05$). Bu sonuç doğrultusunda muhasebe eğitimi alan öğrencilerin EİKÖ algılarının sosyal ağı kullanma nedeni açısından farklılık gösterdiğini belirten H_7 hipotezi kabul edilmiştir.

EİKÖ ölçek puanlarının sosyal ağı kullanma nedeni değişkenine göre hangi alt gruplar arasında farklılaştığının tespiti için gerçekleştirilen Tukey testi sonucunda ise, öğrencilerin sosyal ağları eğitim, iletişim ve eğlence amacıyla kullanma nedenleri arasında eğitim amacıyla kullanma nedeni lehine farklılaşmanın olduğu görülmüştür. Bu sonuç sosyal ağları eğitim amacıyla kullanan öğrencilerin EİKO algı düzeylerinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

5. Sonuç

Bu çalışma, sosyal medyanın öğrenme üzerindeki etkileri ile birlikte muhasebe dersi alan öğrencilerin eğitsel amaçlı internet kullanım öz yeterlilik algısını ve sosyal medya kullanımını araştırmak için tasarlanmıştır. Araştırmadan elde edilen bulgular ışığında şu sonuçlara ulaşılmaktadır.

Öğrencilerin çevrimiçi sosyal ağ sitelerini neden kullandıklarını anlamak, bu yeni iletişim platformunun öğrencilerin öğrenme motivasyonu, duyuşsal öğrenme ve sınıf iklimi üzerinde önemli bir etkisinin tespiti akademik topluluk için çok önemlidir (Mazer vd., 2007: 12). Muhasebe dersi alan öğrencilerinin sosyal medyayı daha çok eğlence amaçlı tercih ettiği frekans ortalamasından (%55,9) anlaşılmaktadır. Ellison vd. (2007) benzer şekilde öğrencilerin, yeni arkadaşlar edinmek ve mevcut arkadaşlarla etkileşim kurmak için sosyal medyayı kullandıklarını çalışmalarında ifade etmişlerdir. Cheung vd. (2011) tarafından Facebook kullanıcıları üzerinde yapılan bir araştırma, öğrencilerin arkadaşlarıyla anında bağlantı kurma ve iletişim kurma sebebiyle sosyal ağları tercih ettiğini kanıtlamaktadır. Ancak çalışma sonucuna göre eğitsel amaçlı internet kullanımı öz yeterlilik algısının sosyal ağları eğitim amaçlı tercih eden öğrencilerde yapılan analize göre (3,69) daha fazla olduğu görülmektedir. Bu durum eğitim amaçlı sosyal medyayı kullanmayı tercih eden öğrencilerin, eğitim amaçlı kullanılacak platformların farkında olduklarını göstermektedir. Karlin (2007) gerçekleştirdiği çalışmada öğrencilerin, sosyal medyayı eğitim sorunlarını tartışmak için ve belirli okul çalışmaları hakkında konuşmak için tercih ettiği bulgusuna ulaşmıştır. Eğitsel amaçlı internet kullanımı öz yeterlilik algısının sosyal ağlardan Twitter'ı tercih eden öğrencilerde yapılan analize göre (3,78) daha fazla olduğu görülmektedir. Benzer şekilde Junco vd. (2011), Twitter'ın eğitimle ilgili amaçlarla kullanılmasının üniversite öğrencilerinin derse katılımını ve notlarını etkileyip etkilemeyeceğini belirlemek için gerçekleştirdiği deneysel çalışmada, Twitter iletişimlerini kullanan öğrencilerin, kullanmayan öğrencilere göre daha yüksek bir dönem not ortalamasının yanı sıra derse katılımında önemli ölçüde daha fazla artışa sahip olduğunu göstermiştir. Öğrencilerin Twitter'ı tercih etmesi yönünden bağdaşan çalışmamız, anketi dolduran öğrencilerin kimlik bilgilerinin gizli tutulması sebebiyle, genel not ortalamaları yönünden bir değerlendirmeye tabi tutulamamıştır. Öğrencilerin sosyal ağlarda günlük olarak geçirdiği sürenin (%34,8) 3-4 ve (%23,3) 6 saatten fazla olduğu görülmüştür. Eğitsel amaçlı internet kullanımı öz yeterlilik algısının 3-4 saat sosyal ağda zaman geçiren öğrencilerde (3,44) daha fazla olduğu görülmektedir. 6 saat ve üzeri sosyal ağda zaman geçiren öğrencilerin ise bu algılarının düşük olduğu görülmüştür. Paul vd. (2012) ABD'li işletme lisans öğrencileriyle yaptığı anket, çalışmasında sosyal ağda geçirilen zamanın akademik performans üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunu kanıtlamıştır. Benzer bir çalışma Junco (2012) tarafından da gerçekleştirilmiş ve aynı sonuçla karşılaşılmıştır. Meslek Yüksek Okulu ve Fakülte düzeyindeki okullarda muhasebe eğitimi alan öğrenciler açısından karşılaştırıldığında ise eğitsel amaçlı internet kullanımı öz yeterlilik algısının fakültede işletme bölümünde okuyan öğrencilerde (3,55) daha fazla olduğu görülmektedir. Benzer şekilde sınıf düzeyine dair bir değerlendirme yapıldığında eğitsel amaçlı internet kullanımı öz yeterlilik algısının 4. Sınıfta okuyan öğrencilerde (3,85) daha fazla olduğu görülmektedir.



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

Sosyal medyanın eğitim için önemli bir araç olduğu kaçınılmaz bir gerçektir. Ancak öğrencinin bu konuda yönlendirilmesi gerekmektedir. Muhasebe eğitiminin sadece okulda verilen bilgilerle sınırlı tutulması günümüz dünyasında elbette yanlış olacaktır. Gerektiğinde eğitim amaçlı sosyal medya araçlarıyla öğrenciyle iletişim kurulmalıdır. Öğrencilere sosyal ağları kullanarak ödev hazırlama, sunum yaptırma, sorgulama ve araştırma yapma gibi faaliyetlere yönlendirilmelidir. Böylece öğrenciye yeni bir öğrenme ortamı sunulabilmektedir. Bu öğrenme ortamına öğrencinin aktif olarak öğreniminin katılımı sağlandığı takdirde, eğitsel amaçlı internet kullanımının artacağı düşünülmektedir.

Özellikle Covid-19 salgınından sonra sosyal ağlara olan ilginin artması bu konudaki akademik çalışmaların da artmasına neden olmuştur. Çalışmaların büyük çoğunluğunun muhasebe eğitiminde tek bir sosyal ağın kullanılması ön planda tutularak gerçekleştirildiği görülmüştür. Bu sebeple bu konu konuyu daha geniş perspektiften değerlendirmek açısından ele alınmış ve irdelenmiştir. Bu çalışmanın tüm muhasebe eğitimi veren akademisyenlerin ilgisini çekeceği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akın, O. & Onat, O. K. (2020). Sosyal Medya Kullanımının Bilgisayarlı Muhasebe Dersi Başarısı Üzerine Etkisi. *Bucak İşletme Fakültesi Dergisi*, 3(2), 244-256.
- Altunal, I. (2022). Metaverse Dünyasının Eğitim Modeli Olarak Kullanımı ve Muhasebe Eğitimine Yansımaları. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, (25. Yıl Özel Sayısı), 433-443
- Ay, M., Altın, M. & Altın, Ü. (2020). Muhasebe Eğitiminde Oluşan Kavram Yanılgılarının Geliştirilen Dört Aşamalı Tanı Testi ile Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(108), 491-511.
- Ay, M. & Altın, Ü. (2019). Muhasebe Eğitiminde Kavram Yanılgıları. *Journal of Human Sciences*, 16(4), 938-960.
- Büyüköztürk, Ş. (2012). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı* (16. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.
- Cheung, C., Chiu, P. & Lee, M. (2011). Online Social Networks: Why do Students Use Facebook?. *Computers in Human Behavior*, 27, 1337-1343.
- Coetzee, S. A., Schmulian, A. & Coetzee, R. (2018). Web Conferencing-Based Tutorials: Student Perceptions Thereof and The Effect on Academic Performance in Accounting Education. *Accounting Education*, 27(5), 531-546.
- Demir, B., Atalay, A. & Öztürk, M. (2018). Muhasebe ve Denetim Bölümü Öğrencilerinin Sosyal Medya ve Kişisel Gelişim ile İlgili Görüşleri: Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Örneği. *Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(2), 326-335.



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.
Doi: 10.25295/fsecon.1191047

- Düşükcan, M., Sezgin E. E. & Kaya, E. (2019). Elâzığ 112 Acil Sağlık Hizmetleri İstasyonlarında Görev Yapan Sağlık Çalışanlarında İş Streslerinin İşten Ayrılma Niyetine Etkisi. *Journal of Academic Value Studies*, 5(3), 433-442.
- Ellison, N. B., Steinfield, C. & Lampe, C. (2007). The Benefits of Facebook “Friends”: Social Capital and College Students’ Use of Online Social Network Sites. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 12(4), 1143–1168.
- George, D. & Mallery, M. (2010). *SPSS For Windows Step By Step: A Simple Guide and Reference*. 17.0 Update. Boston: Pearson.
- Güney, A. (2020). Sosyal Ağların Muhasebe Eğitiminde Kullanımı. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (88), 23-38.
- Hayran, O. (2012). *Sağlık Bilimlerinde Araştırma ve İstatistik Yöntemler*. İstanbul: Nobel Tıp Kitabevleri.
- Junco, R., Heiberger, G. & Loken, E. (2011). The Effect of Twitter on College Student Engagement and Grades. *Journal of Computer Assisted Learning*, 27, 119–132.
- Junco, R. (2012). Too Much Face and Not Enough Books: The Relationship Between Multiple Indices of Facebook Use and Academic Performance. *Computers in Human Behavior*, 28, 187–198.
- Karlin, S. (2007). Examining How Youths Interact Online. *School Board News*, 73(4), 6–9.
- Khan, T. Kend, M. & Robertson, S. (2016). Use of Social Media by University Accounting Students and Its Impact on Learning Outcomes. *Accounting Education*, 25(6), 534-567.
- Kılıç, S. (2016). Cronbachs Alpha Reliability Coefficient. *Journal of Mood Disorders*, 6(1), 47-48.
- Martin, L., Spolander, G., Ali, I. & Maas, B. (2014). The Evolution of Student Identity: A Case of Caveat Emptor. *Journal of Further and Higher Education*, 38(2), 200–210.
- Mazer, J. P., Murphy, R. E. & Simonds, C. J. (2007). I’ll See You on “Facebook”: The Effects of Computer-Mediated Teacher Self-Disclosure on Student Motivation, Affective Learning, and Classroom Climate. *Communication Education*, 56(1), 1-17.
- Murray, K. E. & Waller, R. (2007). Social Networking Goes Abroad. *International Educator*, 16(3), 56-59.
- Paul, J., Baker, H. & Cochran, J. (2012). Effect of Online Social Networking on Student Academic Performance. *Computers in Human Behavior*, 28, 2117–2127.
- Revere, L. & Kovach, J. (2011) Online Technologies for Engaged Learning. *The Quarterly Review of Distance Education*, 1(2), 113-124.
- Şahin, İ. (2009). Eğitsel İnternet Kullanım Öz Yeterliği İnançları Ölçeğinin Geçerliliği ve Güvenirliği, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21(69), 462-463.
- Tekin, H. (2017). *Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme*. Ankara: Yargı Yayınevi.



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

Yüksel, M. & Olpak, Y. Z. (2014). Facebook'un Eğitimde Kullanılması: Muhasebe Eğitiminde Bir Uygulama. *Ahi Evran Üniversitesi Kırşehir Eğitim Fakültesi Dergisi*, 15(1), 171-186. (Erişim Tarihi, 15.05.2022).

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Etik Beyanı: Bu çalışmanın etik kurul izni Fırat Üniversitesi Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırmaları Etik Kurulu tarafından 27.05.2022 tarih ve 12 sayılı karar ile onaylanarak, bilimsel ve etik açıdan uygun görülmüştür.

Yazar Katkısı: Yazarların katkısı aşağıdaki gibidir;

Giriş: 1. yazar

Literatür: 1. yazar

Metodoloji: 1. 2. ve 3. yazar

Sonuç: 1. ve 2. yazar

1. yazarın katkı oranı: %60 2. yazarın katkı oranı: %30 3. Yazarın katkı oranı %10 şeklindedir.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

Ethical Approval: Ethics committee approval of this study was approved by the Social and Human Sciences Research Ethics Committee of Fırat University with the decision dated 27.05.2022 and numbered 12, and it was deemed appropriate from a scientific and ethical point of view.

Author Contributions: author contributions are below; (To be filled if there is more than one author)

Introduction: 1. author

Literature: 1. author

Methodology: 1. 2. and 3. author

Conclusion: 1. and 2. author

1st author's contribution rate: %60 2nd author's contribution rate: %30 3rd author's contribution rate: %10



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1736-1757.
Doi: 10.25295/fsecon.1191047

The Investigation of Self-Efficacy Perceptions of Students in Accounting Education for Using Social Networks for Educational Purposes

Meltem Gül, Özcan Demir, Zülküf Narlıkaya

Extended Abstract

Social networking websites are virtual communities that allow people to connect and interact with each other on a particular topic or simply share online (Murray & Waller, 2007: 57). The growth and popularity of social networks have created a new world of collaboration and communication. Both the students and the learning environment of today's universities are very different from previous student groups (Martin et al., 2014: 203). Today's students are being educated in an era when web-based technologies are available. E-books, e-dictionaries, program software, course videos, and e-learning portals are some of the technological web-based applications. These applications, which are used in all areas of education, are also extremely important for students taking accounting education. Because accounting is not a course that can be learned on its own, studies on this subject emphasize that students have misconceptions about accounting education, and these misconceptions make accounting lessons difficult to understand (Ay & Altın, 2019; Ay et al., 2020). The important point here is the intention of the students who actively use social media to benefit from it for educational purposes and their competence in this regard. Understanding why students use online social networking sites and determining the significant impact of this new communication platform on students' motivation to learn, affective learning and classroom climate are very important for the academic community (Mazer et al., 2007:12). Social media has become an almost indispensable part of daily life, especially among university students who are heavy social media users in today's society. Social media, which is used in all areas of education, also offers many resources for accounting education to students. However, in terms of accessing these resources, the student's intention to benefit from social media comes to the fore.

The summary of the literature on the subject is as follows; Karlin (2007) stated in his study that almost 60% of the students surveyed use social media to discuss educational problems and 50% use social media to discuss specific schoolwork. Revere (2011) stated that when faculty members integrate video teaching with online learning in accounting education, students will become more engaged and likely to be more satisfied with the course. In a study conducted by Cheung (2011) on Facebook users, it was stated that students' intention to use Facebook was due to reasons such as instantly connecting and communicating with their friends. Paul et al. (2012) stated in their study that the relationship between the number of hours spent on social media and the grade point average would have a negative relationship with academic performance. Khan et al. (2016) found that accounting students use social media for academic purposes. They stated that the main academic activities they carry out through social media are mainly Facebook-oriented course materials, files, educational solutions, and textbook materials. Demir et al. (2018), it was seen that the students of the accounting and auditing department preferred Instagram the most as their social media account. It has been determined that students use social media to obtain information. Güney (2020) investigated the intention to use social networks in accounting education in his study. According to the findings of the study, it was determined that students use social networks



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

for an average of 3 hours a day and for entertainment purposes. On the effect of social media on computerized accounting course, Akın & Onat (2020) stated that social media is vital in the field of accounting education and that students prefer social media to be aware of new developments in the field of accounting.

In this study, besides the effects of social media on learning, it is aimed to investigate the self-efficacy perception and social media use of students taking accounting courses for educational purposes. The research, in which the survey method was preferred, was carried out with students studying accounting at Firat University. The data were analyzed in SPSS 22 program. In the analysis of the data, descriptive statistics, factor analysis, reliability analysis, independent sample t-Test, and the ANOVA analysis of variance methods were used.

In light of the findings obtained from the research, the following results are reached: It is understood from the average frequency (55.9%) that the students who take accounting courses prefer social media mostly for entertainment purposes. Ellison et al. (2007) similarly stated in their studies that students use social media to make new friends and interact with existing friends. Cheung et al. (2011) on Facebook users prove that students prefer social networks because of instant connection and communication with their friends. However, according to the results of the study, it is seen that the self-efficacy perception of using the internet for educational purposes is higher than the analysis made of the students who prefer social networks for educational purposes (3.69). This situation shows that students who prefer to use social media for educational purposes are aware of the platforms to be used for educational purposes. Karlin (2007) found in his study that students prefer social media to discuss educational problems and certain schoolwork. It is seen that the perception of self-efficacy in using the internet for educational purposes is higher than the analysis made of students who prefer Twitter in social networks (3.78). Similarly, Junco et al. (2011) conducted an experimental study to determine whether the use of Twitter for educational purposes would affect university students' attendance and grades. The study results showed that students who used Twitter communications had a higher semester grade point average as well as a significantly greater increase in class engagement than students who did not. Our study, which is compatible with the fact that students prefer Twitter, could not be evaluated in terms of grade point averages due to the confidentiality of the identity information of the students who filled out the questionnaire. It was observed that the daily time spent by students on social networks (34.8%) was 3-4 hours and (23.3%) more than 6 hours. It is seen that the self-efficacy perception of using the internet for educational purposes is higher in students who spend 3-4 hours on social networks (3.44). It has been observed that these perceptions of students who spend 6 hours or more on social networks are low. Paul et al. (2012)'s survey of U.S. undergraduate business students proved in their study that time spent on social networking has a negative impact on academic performance. A similar study was carried out by Junco (2012) and the same result was obtained. When it is compared in terms of students studying accounting at Vocational High Schools and Faculty level schools, it is seen that the perception of self-efficacy for educational internet use is higher in students studying in the business department of the faculty (3.55). Similarly, when an evaluation is made about the



Gül M., Demir Ö. & Narlıkaya Z. (2023). Muhasebe Eğitimi Alan Öğrencilerin Eğitsel Amaçlı Sosyal Ağ Kullanım Öz-Yeterlik Algılarının Araştırılması. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1736-1757.

Doi: 10.25295/fsecon.1191047

grade level, it is seen that the self-efficacy perception of internet use for educational purposes is higher in the 4th-grade students (3.85).

It is an inevitable fact that social media is an essential tool for education. However, the student needs to be guided in this regard. It would, of course, be wrong in today's world to limit accounting education only to the information given at school. The students should be contacted through educational social media tools when necessary. Students should be directed to activities such as preparing homework, making presentations, questioning and researching using social networks. Thus, a new learning environment can be presented to the student. It is thought that the use of the Internet for educational purposes will increase if the active participation of the student in this learning environment is ensured. The increase in interest in social networks, especially after the Covid-19 pandemic, has led to an increase in academic studies on this subject. It has been seen that the majority of the studies are carried out by keeping the use of a single social network in accounting education. For this reason, it has been discussed and examined in terms of evaluating the subject from a wider perspective. It is thought that this study will attract the attention of all accounting education academicians.



Research Article/Araştırma Makalesi

“Çiftçi Geliri Ne Olmalı” Sorusunun Değerlendirilmesi

Evaluation of the Question of “What Should Farmer Income Be”

Ali Fuat CEYLAN¹, İbrahim TOKATLIOĞLU²

Öz

Tarım sektörü gerek bitkisel üretimin niteliği gerekse de hayvancılık faaliyetinin geleceği açısından özellikle son dönemlerde pandeminin ve dünyadaki siyasi problemlerin sonucunda ortaya çıkan tedarik sorunlarının, artan maliyetlerin ve dünya geneline yayılan finansal problemlerin etkisi ile geniş kitlelerce daha fazla tartışılmakta ve önemsenmektedir.

Türkiye uzun yıllardır tarım sektörünün gelişimi için birçok alanda çabalarını sürdürmektedir. Gıda kontrol alanındaki önemli atılımlar, çok sayıda üretici örgütü kurulumu, yüksek kapasiteli ve modern işleme tesisleri, gelişen perakende sektörü hemen sayabileceğimiz önemli gelişmelerdir. Ancak yine de birincil üretimde arzu edilen verimli, planlı ve düşük maliyetli üretimin ve kırsal alanda mekânsal olarak ekonomik ve sosyal gelişimin istenilen seviyede gerçekleşmediği görülmektedir. Bu durum açıkça tarım sektörü içerisinde yeterli sermaye birikimine ve kazanca sahip olamayan tek aktör olan çiftçinin, sektördeki diğer aktörlerle mücadele edememesinden kaynaklanmaktadır. Eğer sorun gerçekten bu ise bu durumun çözümü küçük çiftçinin tarımsal faaliyetleri nedeni ile geçimlik bir gelir elde etmesinin kamu politikaları ile sağlanması ve tarımsal üretimin ana belirleyicisi olan aktif, profesyonel veya uzman diye nitelendirebileceğimiz çiftçilerin ise geçim gücünün yanı sıra yatırım gücü elde etmesini sağlayacak politikaların geliştirilebilmesidir.

Çalışmada “aktif”, “profesyonel” veya “uzman” diye nitelendirebileceğimiz çiftçinin vasıfları Avrupa Birliği uygulamaları çerçevesinde değerlendirilmiş ve bu çiftçinin gelirinin ülkenin genel ekonomik durumunu gösteren ve temel ücret niteliğinde bir gösterge olan asgari ücrete oranlanması ile sınıflar arası güçlü bir ilişki sağlanarak sektörler ve toplumsal katmanlar arasında içsel entegrasyonun sağlanması için bir model önerisi yapılmıştır.

Jel Kodları: Q18, Q12, R51

Anahtar Kelimeler: Çiftçi, Destek, Tarımsal İşletme Sınıflandırması

¹ Tarım ve Orman Uzmanı, a.ceylan@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5179-4934

² Prof. Dr., Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisat Bölümü, ibrahim.tokatlioglu@hbv.edu.tr, ORCID: 0000-0002-8823-9352



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi.
Fiscaeconomia, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

Abstract

The agricultural sector is being discussed more and given importance by large masses in terms of both the quality of crop production and the future of livestock activity, especially with the effect of supply problems, increasing costs and financial problems spreading around the world, especially due to the recent pandemic and political problems in the world.

Turkey has been continuing its efforts in many areas for the development of the agricultural sector for many years. Significant breakthroughs in the field of food control, the establishment of many producer organizations, high-capacity and modern processing facilities, and the developing retail sector are important developments that we can immediately count. However, it is seen that the desired efficient, planned and low-cost production in primary production and the spatial economic and social development in rural areas are not realized at the desired level. This is clearly due to the fact that the farmer, who is the only actor in the agricultural sector who cannot have sufficient capital accumulation and income, cannot fight with other actors in the sector. If this is really the problem, the solution to this situation is to ensure that the small farmer earns a subsistence income due to his agricultural activities through public policies and to develop policies that will enable the farmers, which we can define as active, professional or expert, who are the main determinants of agricultural production, to gain investment power as well as their livelihoods.

In the study, the qualifications of the farmer, which we can describe as "active", "professional" or "expert", were evaluated within the framework of the European Union practices, and the ratio of the income of this farmer to the minimum wage, which is a basic wage indicator that shows the general economic situation of the country, by providing a strong relationship between the sectors and social sectors. A model proposal has been made to ensure internal integration between layers.

Jel Codes: Q18, Q12, R51

Keywords: Farmer, Support, Agricultural Holding Classification

1. Giriş

Tarım sektörü özellikle son dönemlerde pandeminin ve dünyada yaşanan siyasi problemlerin sonucunda ortaya çıkan tedarik sorunlarının, artan maliyetlerin ve dünya geneline yayılan finansal problemlerin etkisi ile geniş kitlelerde daha fazla tartışılmakta ve önemsenmektedir. Tüm dünyada küresel ısınmanın ve uzun dönem kuraklık döngüsünün ülkeleri ciddi bir şekilde etkilediği bu dönemde, tarımın stratejik sektör olma özelliği belirginleşmiş ve tedarik zincirinde yaşanan sıkıntılar ülkeleri bu konuda önlem almaya yöneltmiştir.

Türkiye de her ne kadar rasyonel ve yeterli olmasa da uzun yıllardır tarım sektörünün gelişimi için birçok alanda çabalarını sürdürmektedir. Türkiye’de uygulanan tarım politikalarının yapısal ihtiyaçlardan uzak, günlük koşullara dayalı yapısından kaynaklı olarak birincil³ üretimde arzu edilen verimli, planlı ve düşük maliyetli üretimin ve kırsal alanda mekânsal olarak ekonomik ve sosyal gelişimin istenilen seviyede gerçekleşmediği görülmektedir. Türkiye’de tarım sektörü stratejik bir sektör olmasının ötesinde birçok iktisadi aktör için önemli bir gelir ve istihdam kaynağıdır da ayrıca. Ancak yapılan çalışmalar göstermektedir ki bu iktisadi aktörler içinde tarımsal üretimin yapı taşı olan çiftçiler, bu üretimden yeterli payı almak konusunda oldukça dezavantajlıdır. Üstelik tarımsal üretimin devamlılığının belki de tek belirleyicisi olan bu üretici grup, tarımsal üretimin devamlılığını uzun yıllardır, kendilerinden yaptıkları fedakarlıklarla sürdürebilmektedirler.

Tarım sektörü içerisinde yeterli sermaye birikimine ve kazanca sahip olamayan bu tek aktörün bu durumunun belki de temel nedeni, çiftçinin sektördeki diğer aktörlerle mücadele edememesidir. Yapılan çalışmalar göstermektedir ki gerçekten de tarımsal üretim içerisinde çiftçilerin payı bu sektörün ileri bağlantıları olarak adlandırılabilen diğer sektördeki üreticilerin aldığı paylardan oldukça küçüktür ve yıllar itibari ile bu pay azalmaktadır (Eştürk & Ören, 2012; Gürel & Akay, 2008; Doğan, Aslan & Berkman, 2015). Çiftçinin, yapılan üretim sürecinde fiyatı belirleme gücünün zayıf olması, tarımsal faaliyet sonucu ortaya çıkan katma değerin paylaşılmasında çiftçi açısından önemli bir dezavantaj oluşturmaktadır. Bunun yanında çiftçinin yatırım kabiliyetinin ve finansal imkanlarının kısıtlı olması bu dezavantajı ortadan kaldıracabilecek unsurlara erişimini de güçleştirmektedir. Çiftçilerin üretim faaliyetlerinden "yeterli" gelir elde edebilmesi Türkiye’nin önünde duran temel iktisadi ve hatta sosyal sorunlarından birisi gibi görünmektedir. Küçük ölçekli üretim faaliyetlerinde bulunan çiftçinin tarımsal faaliyetlerden en azından geçimlik gelir elde etmesi ve aktif, profesyonel veya uzman diye nitelendirebileceğimiz büyük ölçekli üretim faaliyeti yürüten çiftçilerin ise geçim gücünün yanı sıra yatırım gücü elde edebilmesi Türk tarım sektöründeki birçok bağlantılı sorunu da ortadan kaldıracabilecek bir çözüm alternatifi olarak görünmektedir.

Dolayısıyla Türkiye ekonomisinde yaşanan gelişmeler çerçevesinde tarım sektörünün desteklenmesinin yanı sıra çiftçinin desteklenmesi de önemli bir konu olarak gündemdeki yerini korumaktadır. Türkiye’de genel olarak tarımın desteklenmesi, çiftçi üzerinden kurgulanmış bir yapı gösteriyor olsa da uygulama sonuçları bu desteklerin tarımsal üretime yönelik aracılık hizmetlerine gelir sağlayacak bir yapıya dönüştüğü, daha doğrusu çiftçi gelirlerine istenildiği kadar yansımadiği görülmektedir (Bayraktar & Bulut, 2016; Hatunoğlu &

³5996 sayılı kanun kapsamında topraktan ve hayvan yetiştiriciliğinden elde edilen ürünler ile avlanma ve balıkçılık yoluyla elde edilen ürünler dâhil birincil üretim ürünlerini, ifade etmektedir.

Eldeniz, 2012; Kandemir, 2011; Bayramoğlu, Ağızan & Ağızan, 2021). Bunun temel nedeni de kanımızca uygulanan destekleme politikasının yapısından kaynaklanmamaktadır. Türkiye'deki tarımsal destekleme politikası tüm eksikliklerine rağmen, gelişmiş ülkelerin destekleme politikalarından çok da farklı değildir. Sorunun nedeni, çiftçiye yönelik tanımlamaların gerçekçi bir şekilde yapılamaması ve çiftçinin ne kadar desteklenmesi gerekir sorusuna verilen cevabın muğlâk yapısıdır. Bu çerçevede çalışmanın temel amacı mevcut tanımlar ışığında "çiftçinin ne kadar desteklenmesi gerektiği"ni bulmamıza yardım edecek bir eşik düzey ve/veya çapa belirlemektir.

5488 sayılı Tarım kanunu içerisinde çiftçi mal sahibi, kiracı, yarıcı veya ortakçı olarak devamlı veya en az bir üretim dönemi veya yetiştirme devresi tarımsal üretim yapan gerçek ve tüzel kişi olarak tanımlanmaktadır. Resmi tanımların haricinde de elbette çok farklı tanımlar yapılabilmektedir.

Bu kapsamda farklı bir bakış açısıyla özellikle gelişmekte olan ülkelerde çiftçilerin aşağıda belirtilen sektör sorumluluklarını büyük oranda üstlendiklerini görmekteyiz.

- Arazi, makine, tohum, gübre, zirai ilaç gibi her türlü girdi kalemini temin ederek sektörün yatırım ve işletme sermayesini sağlamak,
- Doğal afet, kuraklık, talep eksikliği, arz fazlalığı gibi sebeplerle mali kayıplara katlanmak, riskini üstlenmek,
- Üretimde kendisi ve ailesinin işgücünü sarf etmek.

Tarımsal üretim; işleme ve pazarlama evreni, çiftçinin birincil üretimde ürettiği ürünlerden başlayarak hammadde tedarikçileri, işleme tesisleri, komisyoncular, perakendeciler, kooperatifler, birlikler, meslek odaları, kamu kurumları, tüketiciler, ihracatçılar ve ithalatçılardan oluşan dev bir sektörü kapsamaktadır. Çok açıktır ki sektör içerisinde yer alan tüm aktörlerin temel hedefi kazançlarını maksimize etmektir.

Türkiye'de çiftçiler, henüz gerekli ve yeterli üretim ölçeğini yakalamış, yeterli sermaye birikimine sahip, oluşturduğu üretici örgütleri ile ürünlerinin değerinde satılmasını sağlayan, ürün kalitesini sürekli artırarak elde ettiği katma değerini yurtiçi ve yurtdışı pazarlama olanakları ile değerlendiren bir konumda değillerdir.

Tüm bu sebeplerden dolayı tarım sektöründe çiftçilerin hibe, kredi, garanti alım gibi birçok farklı şekilde desteklenmesi artık dünyanın az sayıdaki geri kalmış ülkelerinin dışında tartışılmayan ve fikir birlikteliği sağlanan bir konuya dönüşmüştür. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerde esas konu çiftçilerin desteklenip desteklenmeyeceği değil ekonominin genelinde yaşanan olumsuz durumlarda daha da sık sorulan "çiftçilerin ne kadar desteklenmesi" yönündedir. Tüm bunların yanında bir diğer konu da sadece olumsuz koşullarda değil, olumlu konjonktür durumunda da ülke ekonomisinde elde edilen ortalama kazancın çiftçi tarafından elde edip edemediğidir. Diğer bir ifade ile çiftçinin desteklenmesi sadece mutlak ölçülere göre değil, görelî ölçülere göre de belirlenmesi gerektiğidir. Öyle ki ülkede elde edilen ortalama gelirler artarken, çiftçinin gelirinin de ortalama olarak bu artışa ayak uydurmasını sağlayacak bir sistemin geliştirilmesi gerekmektedir.

Bu çerçevede çalışma bu bölüm dışında dört bölümden oluşmaktadır. Takip eden bölümde çiftçilerin neden desteklenmesi gerektiği sorusu cevaplandırılırken, ikinci bölümde çiftçilerin

hangi kriterler çerçevesinde ne kadar desteklenmesi gerektiği teorik olarak ele alınacaktır. Üçüncü bölümde çiftçinin nasıl desteklenmesi gerektiği yönündeki model ortaya konulacaktır. Dördüncü ve son bölümde ise politika önerilerinin bulunduğu sonuç ve değerlendirme bölümü yer almaktadır.

2. Çiftçiler Neden Desteklenmelidir?

Çiftçilerin desteklenmesini gerektiren nedenler aslında kamuoyunda çok uzun yıllar sürmüş ve nihayetlenmiş bir tartışmadır. Tarım, sahip olduğu dezavantajlı özellikler dolayısıyla gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tüm ülkelerde destekleyici politikalarla korunan sektörlerin başında gelmektedir. Diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de uygulanan tarım politikalarının; üretici gelir ve refah seviyesini artırma, fiyat istikrarı sağlama, ucuz gıda temini ile tüketici refahını artırma, kendi kendine yeterlilik sağlama, kırsal kalkınma ve döviz tasarrufu sağlama gibi çeşitli amaçları vardır. (Tan vd., 2015, akt. Semerci, 2018: 181).

Yukarıda ifade edilen genel tanıma ilaveten Narin (2008: 183) tarım desteklerini

“Doğa koşullarından büyük ölçüde etkilenen, arz ve talebinin fiyat esnekliği çok düşük olan tarım ürünlerinin fiyatı, yıldan yıla büyük dalgalanma göstermektedir. Fiyatlardaki dalgalanmalar, ileriye ve geriye bağlantı etkisiyle tüm ekonomiyi etkilemektedir. Bu nedenle devlet, tarım ürünleri piyasalarına müdahale etmektedir.”

şeklinde gerekçelendirmektedir. Yukarıdaki açıklamalardan da görülebileceği gibi tarım sektörünün desteklenmesi ile tarımın asli unsuru olan çiftçinin desteklenmesi aslında farklı şeylerdir. Nihai amaç veya sonuç açısından çiftçinin desteklenmesi de tarımın desteklenmesi anlamına gelmesine rağmen, her tarımsal destek politikası çiftçiyi destekler nitelikte olmayacaktır.

Çiftçilerin neden ve sonrasında da ne kadar desteklenmesi gerektiği sorusu temelde sektördeki aktörlerin çiftçilerden beklentileriyle de doğrudan ilişkilidir. Bu kapsamda sektör aktörlerinin temel beklentilerini anlamaya çalışmak, en azından bu aktörlerin kendi kazançlarını maksimize etmek istemelerinden hareketle olası beklentilerini tahmin etmek önemli bir başlangıç noktasını oluşturmaktadır. Başlangıç için ise sektör aktörleri içerisinde en önemli ve belirleyici olan kamunun beklentileri ile başlamak en doğrusu olacaktır.

Kamu sektörü:

1. Ülke vatandaşlarının yeterli beslenmesinin sağlanması,
2. Enflasyonun düşürülmesi ve kent yoksulluğu ile mücadele amacı ile tarım ve gıda ürünlerinin yurt içerisinde genel ekonomik koşullar çerçevesinde minimum fiyatlarda satılması,
3. Dış ticaret dengesi, cari işlemler dengesi için tarım ve gıda ürünlerinin ihracatından maksimum döviz elde edilmesi,
4. Dış ticaret hadleri uygun olan tarım ve hayvancılık ürünlerinin kısmen veya tamamen ithal edilerek bütçe geliri sağlanması,

5. Tarım sektöründen elde edilen gelirlerle kırsal alanda çiftçilerin ve kırsal alandaki vatandaşların kentlere gelmeden yerinde yaşamaları ve böylece kent işsizliğinin ve kent sorunlarının artmasının engellenmesi,
6. Bütçe disiplini içerisinde tarımsal desteklerin miktarının azaltılması,
7. İthalat, ihracat izinlerinin ve koşullarının, vergilerin, bazı ürünlerin (ekmek vb.) fiyatının belirlenmesi, müdahale alım fiyatlarının belirlenmesi gibi tarımsal ürünlerin fiyatlarını doğrudan belirleyen olanaklara sahiptir.

İşleme Tesisleri:

1. Çiftçi tarafından üretilen birincil ürünleri en düşük maliyetle almak istemektedirler.
2. Birincil ürünün daha kaliteli üretilmesi için gerekli yatırım ve işletme maliyetlerinin genel olarak çiftçiler ve kamu tarafından sağlanmasını beklemektedirler.
3. Birincil ürün kalite artışı, depolama, çiftçinin eğitimi gibi konularda yeterince istekli değildir.
4. İşleme faaliyetleri ile birincil ürünlere katma değer katarak en uygun fiyatlarla satış yapmak istemektedirler.
5. Hijyen başta olmak üzere diğer kanuni kurallara uymak zorundadırlar.
6. Sektörüne göre sektördeki fiyatları etkileme gücüne sahiptirler.
7. Sektörden elde edilen kazançlar ile faaliyet dışı kazanç sağlama olanaklarına sahiptirler.

Komisyoncular, Perakendeciler, İhracatçılar, İthalatçılar:

- Temel amaçları en etkin ticari kazancın sağlanmasıdır.
- Kendine özgü maliyetleri ve stratejileri vardır. Yeterli miktarda ve serbest piyasa koşulları içerisinde rekabet ederek tüketici ve üretici için en uygun fiyatlarda satış yapması gereken ancak henüz bu durumu sağlayacak yeterli kanuni zorunlulukları bulunmayan gri alanları bulunmaktadır.

Üretici Örgütleri:

- Üyelerinin eğitilmesi, ürünlerinin satış ve pazarlanması, ürünlerin kalitelerinin artırılması, üyelerinin sektör içerisinde haklarının savunulması gibi amaçlar için kurulmaktadır.
- Üretici örgütleri üyeleri çiftçilerden oluşmaktadır. Çok sayıda üretici örgütü bulunmasına karşın üyeleri, sektörün diğer aktörleri ile mücadele edecek finansal yetkinliğe ve kapasiteye sahip değildirler.

Tüketiciler:

- Tarım ve gıda ürünlerini en kaliteli ve en ucuz şekilde almak istemektedirler.
- Gelişen kentleşme ile birlikte hasat dönemi dışında da tarım ve gıda ürünlerini tüketmek istemektedirler.

- Nihai alıcı olduklarından dolayı alım güçleri tarım ve gıda ürünlerinin belirlenmesinde belirleyicidir. Alım gücü yeterli olmayan tüketiciler için kaliteye ilave ücret ödemek her zaman mümkün olamayacaktır.

Yukarıda yer alan tüm aktörlerin beklentisinin birleştiği ortak nokta birincil ürünlerin en düşük maliyetle çiftçiden teminine dayanmaktadır. Özellikle genel ekonomik koşulların kötüleştiği dönemlerde bu durum daha da zorlayıcı hale gelmekte ve çiftçi üzerindeki baskı artmaktadır. Üstelik sektörün ihtiyaç duyduğu temel yatırımlar ve yapısal sorunların çözümü için gerekli faaliyetlerin sadece kamu kaynakları ve çiftçilerin kendi imkânları ile gerçekleştirilmesi beklenmektedir. Aşağıda yer alan Tablo 1’de görüldüğü üzere sabit sermaye yatırımlarının sektörel dağılımı tablosu tarımın toplam kamu yatırımlarının %5,4’ünü ve özel yatırımların ise sadece %1’ini alabildiğini göstermektedir. Bir başka deyişle çiftçi ve kamu haricindeki tüm aktörler birincil üretimden oluşan katma değeri kullanmak ve kazanç elde etmek istemekte ancak birincil üretimin gelişmesi için gerekli yatırımlara ve risk alanlarına girmemektedir.

Tablo 1: Sabit Sermaye Yatırımlarının Sektörel Dağılımı

	2020			2021 Gerçekleşme Tahmini			2022 Program		
	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam	Kamu	Özel	Toplam
Tarım	5,4	1,0	1,5	6,6	1,1	1,7	8,0	1,1	1,9
Madencilik	7,3	1,7	2,4	5,9	1,8	2,2	8,7	1,8	2,6
İmalat	1,1	23,9	21,2	0,5	25,7	22,8	1,1	26,5	23,6
Enerji	12,3	1,3	2,6	7,3	1,5	2,2	9,1	1,6	2,4
Ulaştırma	40,7	31,6	32,6	34,5	31,3	31,6	32,5	30,5	30,8
Turizm	0,3	1,1	1,0	0,1	1,0	0,9	0,2	0,9	0,8
Konut	0,9	31,2	27,7	1,3	29,5	26,2	1,4	29,1	25,9
Eğitim	8,0	2,2	2,9	12,0	2,2	3,3	10,6	2,2	3,2
Sağlık	1,2	3,1	2,9	8,1	3,4	4,0	7,0	3,5	3,9
Diğer Hizmetler	22,9	2,9	5,2	23,6	2,6	5,0	21,4	2,8	4,9
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak: Strateji ve Bütçe Başkanlığı, 2022.

Üstelik gelişen ve maliyetleri uygun hale gelen ulaşım olanakları nedeniyle tarımsal ürünler artık küresel ve ekonomik bir emtia haline gelmiştir. Yani bir devlet kendi yüksek üretim maliyetleri nedeni ile tüketiciye bu durumu yüksek fiyat olarak yansıtmak yerine daha uygun maliyetle başka ülkelerden ithal etme olanağına sahiptir. Zaten böylesi bir durumda mali olarak kısa dönemde tek kaybeden çiftçi olmaktadır. Uzun dönemde ise çiftçi ile birlikte ülke ekonomisi stratejik bir sektörünü kaybederek genel bir iktisadi bozulma yaşamaktadır.

Bu durumda sorulması gereken soru çiftçilerin oluşturdukları tarımsal çıktı değeri üzerinden girdi maliyetleri düşüldükten sonra yatırım, işletme, yenilik ve hatta AR-GE yapmasına yetecek kadar bir katma değer sağlayıp sağlamadıkları ya da daha yalın bir ifade ile çiftçilerin sermaye birikim kapasitesinin yeterince sağlanıp sağlanmadığıdır.

Bu kapsamda ilk bakılması gereken yer kuşkusuz tarımsal gayrisafi yurtiçi hasıla olarak karşımıza çıkmaktadır. Sektörel gayrisafi yurtiçi hasılası ülke GSYH’nin %5,6’sını oluşturan tarım sektörünün 2021 yılı GSYH değeri 407 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. Aşağıda yer alan Tablo 2’de tarım sektörüne ait son üç yılın GSYH değerleri ve ülke GSYH oranları görülmektedir.

Tablo 2: Tarım Sektörünün GSYH İçerisindeki Oranı

Yıl	GSYH (Değer-Bin TL)	GSYH Oranı %
2019	276. 371. 822	6,4
2020	337. 160. 051	6,7
2021	407. 077. 931	5,6

Kaynak: TÜİK, Ulusal Hesaplar, (2019-2021)

Tam olarak çalışmanın vurgulamak istediği üzere literatür içerisinde tarımsal GSYH içerisinde ne kadarının maliyetlere ayrıldığı ve çiftçilerin ne kadar kazandığına ilişkin elle tutulur hiçbir somut hedef ve analiz bulunmamaktadır. Zaten ürettiği ürün, sahip olduğu toprak ve iklim yapısı, arazinin büyüklüğü, ihracat yapılabilirlik gibi onlarca faktör kapsamında tek tip bir çiftçi de bulunmamaktadır. Dolayısıyla çiftçi geliri kapsamlı bir veri ağı ve etki değerlendirmesi yapılması gereken önemli bir alandır.

Aşağıda yer alan ve çiftçi geliri neden önemlidir sorusunun büyük analizler yapılmadan da aslında bilinen, doğruluğu açık cevaplarını ifade etmek bir sonraki bölümde çiftçi ne kadar desteklenmesi gerekir sorusunun cevaplanmasında önem taşımaktadır.

1. Çiftçi geliri, kırsal alandaki köy, belde ve 20.000 nüfus altındaki ilçeler için temel gelir kaynağı dolayısı ile kırsal kalkınma için gerekli sermaye kaynaklarının en önemlisidir.
2. Çiftçi geliri, çiftçi örgütlenmesindeki üretici örgütlerinin etkin çalışması ve sektördeki komisyoncu, perakendeci ve işleme tesisleri ile gerçekleştirilmesi gereken ticari mücadele için gerekli sermaye kaynağıdır.
3. Çiftçi geliri, sektöre sermaye kapasitesi yüksek ticari işletmelerin, daha genç ve farklı sektörlerde faaliyetleri olan gerçek ve tüzel kişilerin girmesini ve böylece sektörün ihtiyacı olan yatırım (sulama, makine ekipman, depo vb.) kalemlerine katkı anlamına gelmektedir.
4. Çiftçi geliri, çiftçinin tarım dışı alanlardaki girişimciliğini artıracak ve köy, belde ve ilçelerde tarım dışı alanlarda hizmet sektörü ve düşük ve orta düzeyde imalat sektörünün gelişimini sağlayacaktır.
5. Çiftçi geliri, ülke içerisindeki gelir dağılımının gelişimine dolayısı ile kırdan kente göçün engellenmesi, kentlerde artan kent yoksulluğu için yeni bir alternatif oluşturması için yani mekânsal planlamalar için gerekli sermaye kaynağını oluşturmaktadır.

3. Çiftçiler Ne Kadar Desteklenmelidir?

Tarımsal ürünlerin farklı lezzet, kalite, müşteri talebi, az bulunurluk gibi birçok faktöre dayalı olarak getirileri de farklıdır. Bu kapsamda sahip olduğu topraklarda ürettiği ürünlere göre de çiftçilerin gelirleri şekillenmektedir. Bu bakış açısı ile bitkisel ve hayvansal üretim değerleri aracılığı ile çiftçinin üretim değerini gözden geçirmeye çalışmak önemli bir başlangıç noktası olacaktır.

3.1. Bitkisel ve Hayvansal Üretim Değerleri

Tarım sektörünün yarattığı katma değerin önemli bir kısmını bitkisel ve hayvansal üretim oluşturmaktadır. Bu aşamada bitkisel ve hayvansal üretim değerinin miktar bazında

karşılaştırılması, alan(ha) ve işletme bazında değerinin değerlendirilmesi farklı alanlarda faaliyet gösteren bir çiftçinin gelirinin nasıl ölçülebileceği hakkında alternatif çözümleri değerlendirme olanağı sağlamaktadır. Aşağıda Tablo 3'te Türkiye'deki bitkisel ve hayvansal üretim değerleri yer almaktadır.

Tablo 3: Bitkisel ve Hayvansal Üretim Değerleri

Yıllar	2019 (TL)	2020 (TL)	2021 (TL)
Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünler	79.174.211.286	98.170.160.039	133.812.576.660
Sebzeler	50.448.426.586	55.284.422.129	59.397.877.614
Meyveler, İçecek ve Baharat Bitkileri	67.833.246.154	92.562.217.092	113.162.948.142
Bitkisel Üretim Değeri	197.455.884.026	246.016.799.260	306.373.402.416
Canlı Hayvanlar	165.318.007.057	195.238.955.231	238.675.430.043
Hayvansal Ürünler	93.917.545.186	108.598.173.132	*
Hayvansal Üretim Değeri	259.235.552.243	303.837.128.363	238.675.430.043
Hayvansal ve Bitkisel Üretim Değeri	456.691.436.269	549.853.927.623	545.048.832.459

Kaynak: TÜİK, Tarımsal Fiyat ve Ekonomik Hesaplar, (2019-2021). * İlgili kayıтта bu veriye ulaşılamamaktadır

3.1.1. Bitkisel Üretim

2021 yılı bitkisel üretim değerleri Tablo 3 incelendiğinde tahıllar için 133 milyar TL, sebzeler için 59,3 milyar TL ve meyveler, içecek ve baharat bitkileri için ise 113 milyar TL olmuştur. Üretim değerlerini tek başına değerlendirmek bizlere meyvelerin nerede ise tahıllar kadar üretim değeri olduğunu göstermekte ancak bu durumun ne kadarlık arazi kullanımları ile gerçekleştiğini göstermemektedir. Dolayısı ile aşağıda yer alan Tablo 4 Türkiye'deki tarım alanları dağılımları ile bu soru cevaplanmaktadır.

Tablo 4: Türkiye’de Tarım Alanlarının Dağılımı (Bin Hektar)

	Toplam Tarım Alanı	Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünlerin Alanı		Sebze Bahçeleri Alanı	Süs Bitkileri Alanı	Meyveler, İçecek ve Baharat Bitkileri Alanı	Çayır ve Mera Arazisi
		Ekilen Alan	Nadas				
2001	40 967	17 917	4 914	909	-	2 610	14 617
2002	41 196	17 935	5 040	930	-	2 674	14 617
2003	40 644	17 408	4 991	911	-	2 717	14 617
2004	41 210	17 962	4 956	895	-	2 780	14 617
2005	41 223	18 005	4 876	894	-	2 831	14 617
2006	40 493	17 440	4 691	850	-	2 895	14 617
2007	39 504	16 945	4 219	815	-	2 909	14 617
2008	39 122	16 460	4 259	836	-	2 950	14 617
2009	38 912	16 217	4 323	811	-	2 943	14 617
2010	39 011	16 333	4 249	802	-	3 011	14 617
2011	38 231	15 692	4 017	810	4	3 091	14 617
2012	38 399	15 463	4 286	827	5	3 201	14 617
2013	38 423	15 613	4 148	808	5	3 232	14 617
2014	38 558	15 782	4 108	804	5	3 243	14 617
2015	38 551	15 723	4 114	808	5	3 284	14 617
2016	38 328	15 575	3 998	804	5	3 329	14 617
2017	37 964	15 498	3 697	798	5	3 348	14 617
2018	37 797	15 421	3 513	784	5	3 457	14 617
2019	37 716	15 398	3 387	790	5	3 519	14 617
2020	37 762	15 628	3 173	779	5	3 559	14 617
2021	38 063	16 031	3 059	755	5	3 595	14 617

Kaynak: TÜİK, Bitkisel Üretim İstatistikleri, (2001-2021).

Her iki tablonun 2021 yılı verilerini birleştirdiğimizde ise aşağıda yer alan Tablo 5’te görülen alan bazlı (ha) üretim değerine ulaşılmaktadır. Görüldüğü üzere meyve ve sebze üretiminden elde edilen gelir tahıl üretiminden elde edilen gelirden sırasıyla yaklaşık 9 ve 4 kat daha fazladır. Ancak toplam tarım arazisinin sınırlı bir kısmı meyve ve sebze üretiminde yer almaktadır.

Tablo 5: Türkiye’de Tarım Alanları ve Üretim Değeri Tablosu

Yıllar	2021 Yılı Üretim Değeri (TL)	2021 Yılı Alan (ha)	2021 Alan Başına Üretim Değeri (TL/ha)
Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünler	133.812.576.660	16.031.000	8.347
Sebzeler	59.397.877.614	755.000	78.673
Meyveler, İçecek ve Baharat Bitkileri	113.162.948.142	3.595.000	31.478

Kaynak: Tarafımızdan Tablo 3 ve Tablo 4 verileri kullanılarak oluşturulmuştur.

Yukarıda görüldüğü üzere sebze ve meyve üretimi tahıl üretimine göre çok daha büyük oranda gelir sağlamaktadır. Ancak aşağıda yer alan Tablo 6'da da görüldüğü üzere toplam tarım arazisinin sadece %2,2'si sebze ve %11,9'u meyve üretiminde kullanılmakta ve arazinin %69,3'ü tahıl üretiminde kullanılmaktadır.

Tablo 6: İşletme Büyüklüğüne Göre Arazi Kullanımı Dağılımı, 2016

İşletme büyüklüğü (dekar) ^(a) Holding size (decares) ^(b)	Toplam Total	Ekilen tahıl ve diğer bitkisel ürün alanı Area of cereals and other crop products	Setbe ve çilek alanı ile çiçek bahçeleri (fidelikler ve örtüaltı dahil) Area of vegetables, strawberry and flowers		Meyve ve diğer uzun ömürlü bitkiler ile içecek ve baharat bitkilerinin kapladığı arazi (fidanlık ve örtüaltı dahil) Land under fruits, other permanent crops and beverage and spice crops (nurseries and land under protective cover included)		Kavaklık-Söğütlik Poplar-willow grove	Tarıma elverişli olup kullanılmayan arazi Unutilized potentially productive land	Daimi çayır arazisi Permanent meadow	Otlak (mera) arazisi Pasture	Koruluk ve orman arazisi Woodland and forest	Tarıma elverişsiz arazi Non-agricultural land	Sadece hanehalkının kendi tüketimi için kullanılan (mutfak bahçesi) alan Kitchen garden area
			Nadas (seedlings and land under protective cover included)										
Toplam- Total	100,0	69,3	9,7	2,2	11,9	0,1	1,6	2,4	1,3	0,3	0,9	0,3	
-5	100,0	16,8	2,3	9,1	51,8	0,2 ⁽¹⁾	2,6	1,3	1,1	0,4 ⁽¹⁾	4,1	10,4	
5 - 9	100,0	21,1	3,1	6,1	58,0	0,1 ⁽¹⁾	2,5	1,6	1,0	0,7	1,8	3,9	
10 - 19	100,0	35,8	2,5	3,6	48,0	0,2 ⁽¹⁾	2,8	1,8	0,8	0,7	1,4	2,4	
20 - 49	100,0	53,0	4,5	3,3	30,2	0,2	3,1	2,8	0,6	0,6	1,0	0,9	
50 - 99	100,0	67,5	6,6	2,1	16,2	0,3	1,8	2,7	0,8	0,4	1,4	0,3	
100 - 199	100,0	73,1	9,4	2,1	8,8	0,1	1,8	3,1	0,5	0,2 ⁽¹⁾	0,7	0,2	
200 - 499	100,0	77,5	10,2	1,9	4,8	0,1	1,4	2,5	0,7	0,2 ⁽¹⁾	0,6	0,1	
500 - 999	100,0	77,6	11,6	2,3	4,7	0,0 ⁽¹⁾	1,1	1,4	0,5 ⁽¹⁾	0,1 ⁽¹⁾	0,7	0,0	
1000+	100,0	68,8	15,7	1,3	5,6	0,1 ⁽¹⁾	0,6 ⁽¹⁾	1,7	5,0 ⁽¹⁾	0,3 ⁽¹⁾	0,9	0,0	

TÜİK, Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, 2016

Kaynak: TÜİK, Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, 2016

Tüm bu veriler ışığında görülmektedir ki bitkisel üretim açısından arazinin büyük kısmı daha az gelir getiren tahıl üretimde kullanılırken ancak %14'lük kısmı daha fazla gelir getiren sebze ve meyve üretimi için kullanılmaktadır. Dolayısıyla daha çok tahıl üreten çiftçiler dezavantajlı durumdadır.

3.1.2. Hayvansal Üretim

Hayvansal üretim içerisinde belirleyici önemde olan büyükbaş ve küçükbaş hayvancılık ele alındığında çiftçilerin genel durumu hakkında bilgilere ulaşmak mümkün olmaktadır. Aşağıda yer alan Tablo 7'de işletmelerin %45,03'ünün 1-5 büyükbaş hayvana sahip küçük işletme olduğu görülmektedir. 20 baş üzerinde büyükbaş hayvan bulunduran işletme sayısı sadece %16,4'tür. Yani bir başka ifade ile 20 baş altı küçük ölçekli çiftçilerin büyükbaş hayvancılıktaki sayısı toplam çiftçilerin %83,86'sını oluşturmaktadır.

Tablo 7: Büyükbaş Hayvancılık İşletmelerinin Kapasitelere Göre Dağılımı

İşletme Kapasitesi (Baş)	İşletme Sayısı (Adet)	Hayvan Sayısı (Baş)	İşletme Sayısı Oranı (%)	İşletme Sayısı (Artan Oranlı) %	Hayvan Sayısı Oranı (%)	Hayvan Sayısı (Artan Oranlı) (%)
1-5	622.2032	1.770.788	45,03	45,03	9,9	9,9
6-9	285.127	2.108.719	20,64	65,67	11,8	21,7
10-19	251.313	3.458.149	18,19	83,86	19,35	41,05
20-49	167.691	4.905.382	12,14	96	27,45	68,5
50-99	41.723	2.697.307	3,02	99,02	15,09	83,59
100-199	10.257	1.363.074	0,74	99,76	7,63	91,22
200-499	2.694	778.881	0,19	99,95	4,36	95,58
500+	658	790.031	0,05	100	4,42	100
Toplam	1.381.666	17.872.331	100	100	100	100

Kaynak: Tarım ve Orman Bakanlığı, 2020.

Hayvansal üretimin diğer önemli kalemi küçükbaş hayvancılık değerlendirildiğinde ise büyükbaş hayvancılıktan farklı olarak Tablo 8'de görüldüğü üzere işletmelerin 50 baş ve üzeri hayvan varlığına sahip kısmının önemli ölçüde yüksek olduğu, ancak yine de 50 baş altı işletmelerin toplam işletmelerin %53'ünü oluşturduğu görülmektedir.

Tablo 8: Küçükbaş Hayvan Sayısına Göre İşletme Büyüklüğü (Baş)

İşletme Büyüklüğü (Baş)	Küçükbaş Hayvan İşletmesi Oranı %	Küçükbaş Hayvan İşletmesi (Artan Oranlı) %	Küçükbaş Hayvan Sayısı Oranı%	Küçükbaş Hayvan Sayısı (Artan Oranlı) %
1-4	11	11	0,3	0,3
5-9	10,3	21,3	0,7	1
10-19	14	35,3	2	3
20-49	17,7	53	6,1	9,1
50-149	28,5	81,5	27	36,1
150-299	12,3	93,8	27,6	63,7
300+	6,2	100	36,3	100

Kaynak: TÜİK, Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, 2016.

Bitkisel ve hayvansal üretim verileri çiftçi yapısı açısından yukarıda bitkisel üretim ve hayvansal üretim açısından değerlendirilmiştir. Bu kapsamda mevcut bilgiler içerisinde kolaylıkla aşağıdaki temel çıkarımlara ulaşılmaktadır.

1. Bitkisel üretim açısından toprakların büyük bir kısmı tahıl ürünleri için kullanılmakta ve az gelir getirmektedir.
2. Hayvansal üretim açısından çiftçilerin büyük bir kısmı çok az sayıda hayvan varlığına sahiptir.
3. Çiftçilerin aynı anda bitkisel üretim ve hayvansal üretimin farklı alanlarında birden çok faaliyeti bulunmaktadır. Dolayısı ile mümkün olan bitkisel üretim ve hayvansal üretim çeşitlerinin her türlü kombinasyonu oranında farklı gelir alternatifi bulunmaktadır.



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

Görüldüğü üzere yukarıda yer alan üç maddenin bizi ulaştırdığı temel sonuç, çiftçi sayısının 2 milyon⁴düzeyinde olduğu değerlendirildiğinde sektörel verilerin (ürün maliyeti, satış fiyatı vb.) ancak farklı ürünler üreten her bir çiftçinin bu farklı ürünlerin kombinasyonundan oluşan ekonomik ölçüklerinin belirlenmesi ile sınıflandırılabilenidir.

4. Tarımsal İşletmelerin Ekonomik Büyüklüklerine Göre Sınıflandırılması ve Desteklenmesi

Yukarıda belirtildiği üzere 2 milyon çiftçinin onlarca çeşit bitkisel ve hayvansal üretim alternatifleri arasından gerçekleştirdiği üretimlerin belirlenebildiği ve ortak olarak değerlendirilebileceği bir sistem ihtiyacı görülmektedir. Bu ihtiyaç genel olarak arazi büyüklüğü veya işletmedeki hayvan sayısı olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak Tablo 5 'den de hatırlanacağı üzere arazi büyüklüğü tahıl, meyve ve sebze üretiminde aynı geliri temsil etmemektedir. Hayvan sayısı tek başına geliri ifade etmemektedir. Kaldı ki bitkisel ve hayvansal üretim kombinasyonlarında arazi büyüklüğü karşılaştırma olanağı vermemektedir. Bu durumda AB'deki bu alandaki gelişmelerden yararlanmak bir çözüm alternatifi olarak ortaya çıkmaktadır.

4.1. AB Tarımsal İşletmelerin Sınıflandırılması

Avrupa Birliğinde uzun süredir uygulanan tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklüğünün ölçülmesine dayanan bir yöntem bu alandaki sorunların çözümünü sağlamaktadır. Bu alanda Eurostat'ta (2022) belirtildiği üzere 1985 yılında başlatılan standart brüt kâr marjı (standart gross margin-SGM) ölçümüne dayanan hesaplama yönteminin yerini 2010 yılından itibaren standart çıktı (standart output-SO) almıştır.

Eurostat'ta (2022) ifade edildiği üzere 1985 yılından itibaren tarımsal işletmelerin tipolojileri SGM'ler ile ölçülmekteydi. SGM bir tarımsal işletmenin üretiminin veya kapasitesinin bir ölçüsüdür. Tarımsal işletmenin her bir faaliyetinin (buğday, hayvan yetiştirme vb.) alan ve baş sayısına göre her ürün için ve farklı bölgeler için farklı olarak hesaplanabilen standartlaşmış SGM katsayıları ile SGM tahmini yapılmaktadır. SGM, teşviklerin eklendiği brüt üretim değerinden değişken maliyetlerin çıkarılması ile bulunmaktadır. SGM katsayılarının hesaplanmasına ilişkin tanım ve ilkeler, 377/1985 Sayılı Komisyon Kararının (EEC) Ek I'inde yer almaktadır. Bir çiftlikte, her bir ayrı faaliyetin bir çiftliğin toplam SGM'si içindeki payı, çiftliğin mevzuatta tanımlanan tarımsal işletmenin sınıfını belirlemektedir.

2005 yılından itibaren Ortak Tarım Politikasında meydana gelen değişimler kapsamında doğrudan ödemelerin ayrılması nedeni ile SGM hesaplamaları destekler olmadan negatif çıkacağından dolayı işlevselliğini kaybetmiş ve 2010 yılından itibaren SGM'nin yerini standart çıktı (SO) almıştır.

Standart çıktı (Standart Output-SO) yine Eurostat'a (2022) göre çiftlik kapısı terimi ile ifade edilen çiftçi satışı ile elde edilen tarımsal ürünlerin değerinin hektar veya hayvan başına ortalama parasal değeridir. Tüm ürünler için bölgesel, belirli referans dönemlerini kapsayan (3-5 yıl) ortalama SO katsayıları hesaplanır ve tarımsal işletmelerin hektar veya hayvan başına avro cinsinden ekonomik büyüklüğü belirlenir.

⁴ Tarım ve Orman Bakanlığı, <https://www.tarimorman.gov.tr/Haber/5503>, 18.10.2022, erişim tarihi: 13.12.2022



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

4.2. Türkiye’de Tarımsal İşletmelerin Ekonomik Büyüklükleri Sınıflandırması

Türkiye de tarımsal işletmelerin sınıflandırılmasına ilişkin çalışmalar değerlendirildiğinde karşımıza sadece TÜİK tarafından gerçekleştirilen 2016 Yılı Tarımsal İşletme Yapı Araştırması çıkmaktadır. Bu alanda gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin resmi tanım ve hesaplama yönteminin tamamı 2016 yılında TÜİK tarafından gerçekleştirilen Tarımsal İşletme Yapı Araştırması içerisinde yer almakta ve aşağıda gösterilmektedir (TÜİK, 2016).

Tarımsal İşletme Yapı Araştırması: Avrupa Birliği’nde düzenli olarak 3 yılda bir örnekleme araştırması ve her on yılda tarım sayımı olarak ortak bir metodolojiyle uygulanan, tarımsal işletmelerin yapısına dair karşılaştırılabilir ve temsil edici istatistiklerle birlikte diğer tarım araştırmalarına altyapı sağlayan bir çalışmadır. Bu çalışmadan elde edilen verilerle tarım sektöründeki değişimler takip edilmekte ve tarım politikaları için temel kararlar alınmaktadır. Araştırmanın amacı, Avrupa Birliği normlarına uygun, tutarlı ve karşılaştırılabilir veriler elde etmek, tarımsal işletmenin fiziksel büyüklüklerini belirlemek, tarımsal işletmeler için tipoloji oluşturmak, bu tipolojiye göre ekonomik büyüklüğü temel alarak işletmeleri sınıflamaktır. Tarımsal işletmeler, Avrupa Birliği İstatistik Ofisi’nin (Eurostat) 1242/2008 no.lu dokümanında yer alan birlik tipoloji sınıflamasına dayalı olarak tarımsal faaliyetlerine göre P5 uzmanlaşmış tek mideli hayvan yetiştiriciliği (kanatlılar, tavşan (damızlık dışı)) hariç 8 genel tipte⁵ sınıflandırılmıştır

Hane halkı: Aralarında akrabalık bağı bulunsun veya bulunmasın aynı konutta ya da aynı konutun bir bölümünde yaşayan gelir ve giderlerini ayırmayan, hane halkı hizmet ve yönetimine katılan bir veya birkaç kişinin oluşturduğu topluluktur. Genellikle kırsal kesimde, Tarımsal Faaliyette Bulunan Hane halkı = Tarımsal İşletmedir.

Standart Çıktı (SO): Standart çıktı, bitkisel ve hayvansal üretim için bir birimdeki değer anlamına gelmektedir. Bitkisel üretimde dekar (mantar için 100 m²), hayvancılıkta baş başına (kümes hayvanları için 100 baş, arıcılık için kovan başına) tarımsal çıktıların çiftlik avlusu fiyatıyla değerlendirilmiş ortalama parasal değeridir.

Ekonomik Büyüklük: Ürün bazında hesaplanan standart çıktı değerlerinin (bitkisel üretim için dekar başına, hayvanlar için baş başına) her işletme için ürün bazında kullanılan arazi büyüklükleri ve hayvan varlığı ile çarpılarak toplanması ile elde edilen parasal değerdir.

Eurostat tanımlarına ve ekonomik büyüklük sınıflamasına uyularak her işletme için toplam ekonomik büyüklük değeri şu şekilde hesaplanmıştır:

-
- ⁵P1: uzmanlaşmış tarla ürünleri yetiştiriciliği,
P2: uzmanlaşmış bahçecilik,
P3: uzmanlaşmış uzun ömürlü bitki yetiştiriciliği,
P4: uzmanlaşmış otlak hayvanı yetiştiriciliği (büyükbaş küçükbaş),
P6: karışık bitkisel ürün yetiştiriciliği,
P7: karışık hayvan yetiştiriciliği,
P8: karışık bitkisel ürün ve hayvan yetiştiriciliği ve
P9: sınıflanamayan işletmeler



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi.
Fiscaeconomia, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

Toplam ekonomik büyüklük değeri: Ürün alanı (dekar) × ilgili bitkisel ürün SO değeri + sığır sayısı × sığır SO değeri + manda sayısı × manda SO değeri + koyun sayısı × koyun SO değeri + keçi sayısı × keçi SO değeri + kanatlı hayvan değeri (ticari amaçlı kanatlı hayvan yetiştiriciliği hariç) + kovan değeri + daimî çayır alanı değeri + otlak (mera) alanı değeri + nadas alanı değeri + mutfak bahçesi alanı değeri + mantar alanı değeri.

4.3. AB ve Türkiye’de Tarımsal İşletme Sınıflandırma Uygulamalarının Değerlendirilmesi

Yukarıda tarımsal işletmelerin Avrupa Birliğinde 1985 yılından itibaren uygulanan ve Türkiye’de ise TÜİK tarafından 2016 yılı "Tarımsal İşletme Yapı Araştırması" kapsamında gerçekleştirilen tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklüklerinin belirlenmesine ilişkin çalışmaların temel metodolojileri ve uygulama kuralları belirtilmiştir.

Bu kapsamda aşağıda AB üye ülkelerinin ve sonrasında ise Türkiye’de TÜİK tarafından yayınlanan sonuçlar değerlendirilecektir. Bu kapsamda AB üye ülkelerinden İtalya çiftçi sayısının nispi fazlalığı, Türkiye gibi Akdeniz ülkesi olmasından dolayı örneklemede kullanılmış ve İtalya’ya ait tarımsal çıktı, tarım girdileri ve tarımsal gelir hesaplamaları kullanılmıştır. Aşağıda İtalya’ya ait tarımsal işletmelerin arazi, ekonomik büyüklük ve hayvan sayısı açısından sınıflandırılması yer almaktadır.

Tablo 9: İtalya'ya Ait Tarımsal İşletmelerinin Arazi, Ekonomik Büyüklük ve Hayvan Sayısı Açısından Sınıflandırılması

Tarımsal İşletmeler		2010		2016	
		Toplam	%	Toplam	%
Kullanılan Araziye Göre	<5 ha	1182 320	72,9%	709 560	61,9%
	5-10 ha	186 150	11,5%	179 960	15,7%
	10-20 ha	120 120	7,4%	119 540	10,4%
	20-30 ha	46 690	2,9%	47 180	4,1%
	30-50 ha	40 920	2,5%	42 670	3,7%
	50-100 ha	29 210	1,8%	29 960	2,6%
	> 100 ha	15 490	1,0%	16 840	1,5%
Ekonomik Büyüklüğe Göre	<4 000 €	782 160	48,3%	390 870	34,1%
	<8 000 €	236 340	14,6%	188 500	16,5%
	<15 000 €	177 020	10,9%	152 830	13,3%
	<25 000€	119510	7,4%	108430	9,5%
	<50 000€	128590	7,9%	117560	10,3%
	<100 000 €	88660	5,5%	89890	7,8%
	<250 000 €	59 440	3,7%	65 800	5,7%
	<500 000 €	17 410	1,1%	18 790	1,6%
	=/> 500 000 €	11 770	0,7%	13 040	1,1%
Hayvan Birimi Başına	0	1414 310	87,3%	994 560	86,8%
	0-5	83 410	5,1%	35 720	3,1%
	5-10	27 160	1,7%	21 090	1,8%
	10-15	16 960	1,0%	14 410	1,3%
	15-20	12 180	0,8%	11 350	1,0%
	20-50	34 750	2,1%	34 940	3,0%
	50-100	15 440	1,0%	16 160	1,4%
	100-500	13 770	0,8%	14 540	1,3%
	> 500	2 900	0,2%	2 930	0,3%
Toplam İşletme Sayısı		1620 890	100%	1145 710	100%
İşletme Başına Tarımsal Alan (Ha)		7,9		11	

Kaynak: AB Komisyonu, (2021), İtalya İstatistik Bilgi Sayfası.

Tablo 9'da görüldüğü üzere, 2016 yılı ile 2010 yılı karşılaştırıldığında tarımsal işletme sayısı 1.620.890 adetten 1.145.710 adete gerilemiş ve bu esnada işletme başına kullanılan tarımsal alan büyüklüğü 7,9 ha'dan 11 ha değerine yükselmiştir. Tabloda görüldüğü üzere tarımsal işletmeler kullanılan tarım arazilerine ve hayvan sayılarına göre de sınıflandırılmaktadır. Ancak ekonomik büyüklüğe göre sınıflandırmak tüm diğer sınıflandırmaları içerisinde barındırmakta ve farklı faaliyetleri tek bir sınıflandırma altında toplamaktadır. Bu kapsamda değerlendirildiğinde İtalya'da 4000 avro değerinden 500.000 avro değerine göre kademeli bir ekonomik büyüme gerçekleşmiştir. Görüldüğü üzere tarımsal işletmelerin iktisadi kapasitesi artmıştır. İşte bu veri ülkenin tarımsal politikalarının ve desteklerinin tarımsal işletmeler üzerindeki etkilerini en somut şekilde görebilme olanağı sunmaktadır.

Aşağıda verilen Tablo 10'da ise İtalya örneğinde detaylandırılan tarımsal işletmelerin gelişiminin Almanya, Fransa, İtalya, Polonya ve Romanya verileri yer almaktadır. Görüldüğü üzere ülkelerin tarımsal çıktıları, ara tüketimleri ve net tarımsal gelirin toplam işletme sayısına bölünerek ulaşılan işletme başına düşen üretim değeri görülmektedir. Bu veriler bu ülkelerin

tarımsal güçleri ve çiftçi yapılanmaları ile ilgili çok şey ifade etse de işletmelerin ekonomik büyüklükleri olmadan tarımsal işletmelerin gelişimleri tam olarak ortaya konulamamaktadır.

Tablo 10: AB Üye Ülkelerinde Tarımsal Çıktı ve İşletme Verileri

Ülke	Nüfus	GSYH (milyon Euro)	Tarımsal Çıktı (milyon Euro)	Ara tüketim (tohum, enerji, gübre vb.) (Milyon Euro)	Net gelir (-vergiler + destekler -sabit sermaye tüketimi) (milyon Euro)	2016 Yılı İşletme sayısı (adet)	İşletme başına düşen tarım alanı (ha)	İşletme başına düşen hesaplama geliri (Euro)
Fransa	67.320.216	2.278.947	68.407	41.034	23.525	456.520*	61*	51.531
Polonya	37.958.138	523.033	25.440	15.101	11.756	1.410.720*	10*	8.333
Almanya	83.166.711	3.332.230	47.817	30.764	13.454	276.130*	61*	48.723
İtalya	59.641.488	1.651.595	50.486	22.295	23.045	1.145.710*	11*	20.114
Romanya	19.328.838	218.166	13.223	7.006	5.148	3.422.040*	4*	1.504

Kaynak: Yazarlar tarafından AB Komisyonu, (2021), AB Ülkeleri İstatistik Bilgi Sayfası bilgilerinden oluşturulmuştur. * 2016 yılına aittir

Tarımsal işletmelerin sınıflandırması ile ilgili olarak Türkiye’de TÜİK tarafından gerçekleştirilen 2016 yılı Tarımsal Yapı Araştırması çalışması kapsamında aşağıdaki bulgular yer almaktadır.

Tablo 11: Türkiye’de Tarımsal İşletmelerin Ekonomik Büyüklüklerine Göre Dağılımı

Ekonomik Büyüklük Sınıfı (TL) (2016 Yılı)	İşletme Oranı %	Ekonomik Büyüklük sınıfı (TL) (2021 yılına uyarlanmış)
6.660	21,7	25.390
6.660-26.640	36,3	25.390- 101.560
26.640-83.250	27,5	101.560-317.376
83.250-333.000	12,7	317.376-1.269.507
333.000-832.500	1,4	1.269.507-3.173.767-
832.500+	0,3	3.173.767,52+

Kaynak: TÜİK, Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, 2016.

Tablo 11’de Türkiye’deki tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklükleri görülmektedir. Bu alandaki mevcut çalışmalar ve yayınlar AB üye ülke çalışmalarına göre yeterli olmamakla birlikte mevcut çalışmanın değerlendirilmesi önem taşımaktadır. Ancak 2016 yılından itibaren yaşanan yüksek enflasyon nedeni ile 2016 yılı değerleri Merkez Bankası enflasyon hesaplayıcı aracılığı ile 2021 yılına güncellenmeye tabi tutulmuş (2016 yılı aralık ayı ile 2022 yılı kasım ayı baz alınarak) ve Tablo 11’de gösterilmiştir.

Tablodan da görülebileceği üzere tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklükleri 101.560 TL altında olan işletme oranı %58 düzeyindedir. Çalışmanın esas amacı metodolojiyi ortaya koymaktır ve dolayısı ile bu alanda daha geniş verilere ve hesaplamalara ihtiyaç duyulduğu açıktır. Ancak yine de mevcut tablonun değerlendirilmesinden bu alanda tarımsal işletmelerin



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

101.560 TL üzerindeki %42'lik bölümünün aktif, profesyonel veya uzman diye nitelendirebileceğimiz çiftçilerden oluştuğu sonucuna varılabilir.

4.4. Türkiye'de Çiftçinin Ne Kadar Desteklenmesi Gerektiğine İlişkin Mevcut Durum

Türkiye'de tarımsal desteklerin kapsamı ve miktarı 5488 sayılı Tarım Kanunu kapsamında belirlenmektedir.

- Madde 19 kapsamında belirlenen tarımsal destekleme araçları aşağıda yer almaktadır:
 - Doğrudan Gelir Desteği
 - Fark Ödemesi
 - Telafi Edici Ödemeler
 - Hayvancılık Destekleri
 - Tarım Sigortası Ödemeleri
 - Kırsal Kalkınma Destekleri
 - Çevre Amaçlı Tarımsal Arazileri Koruma Programı Destekleri
 - Diğer Destek Ödemeleri
- Madde 21 – "Tarımsal destekleme programlarının finansmanı, bütçe kaynaklarından ve dış kaynaklardan sağlanır. Bütçeden ayrılacak kaynak, gayrisafi millî hasılanın yüzde birinden az olamaz." hükmü ile bir alt taban oluşturmuştur.

Ancak madde 21 ile getirilen bu alt taban ile ilgili olarak iki temel eksiklik bulunmaktadır:

1. Madde 21 içerisinde yer alan bütçeden ayrılacak kaynak ifadesinin açık kapsamı belirtilmemiştir. Dolayısı ile bütçeden ayrılan kaynak ifadesi içerisinde doğrudan çiftçiye verilen destekler haricinde Toprak Mahsulleri Ofisi tarafından yapılan alımlara yönelik görev zararları, Ziraat Bankası ve Tarım ve Kredi Kooperatifleri Birliği tarafından sağlanan tarımsal kredilerin görev zararları, tarımsal ürün ihracat iadeleri, mahalli idarelerin tarım ve hayvancılık ile ilgili destekleri, sulama yatırımları, ormancılık yatırımları gibi birçok harcama yer almaktadır.
2. Madde 21 ile getirilen alt taban sadece destek miktarı ile ilişkilidir. Oysaki destekler çiftçi geliri içerisindeki değişkenlerden yalnızca bir tanesini oluşturmaktadır. Çiftçi gelirini matematiksel olarak ifade ettiğimizde aşağıda görüldüğü üzere destekler satış fiyatları ve maliyetler belirlenmeden tek başına geliri belirleyememektedir.

Çiftçi geliri = Ürün satış fiyatları – maliyetler + destekler- vergiler

TÜİK tarafından yayınlanan Tarımsal Girdi Fiyat Endeksinin, 2022 yılı mart ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %105,70 artmış olması bile maliyet artışlarının ve satış fiyatlarının değerlendirmeden sadece destek miktarı ile gelirin ortaya konulamayacağını ortaya koymaktadır.

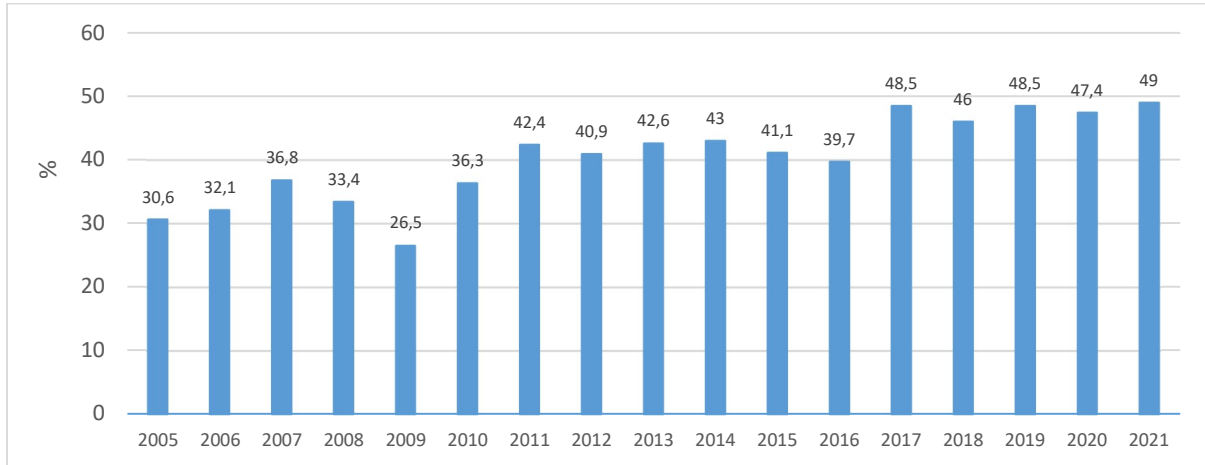
5. Çiftçi Ne Kadar Desteklenmeli-Model Arayışı

Tüm bu değerlendirmeler kapsamında çalışma içerisinde ekonomik, sosyal ve sektörel açıdan gerekliliği ifade edilen çiftçi gelirinin artırılması ve korunması için çiftçi geliri alt tabanının belirlenmesini gerekli kılmaktadır. Burada kastedilen çiftçiye doğrudan bir gelir sağlamak, hibe

vermek, maaşa bağlamak değildir. Amaçlanan belirli bir sermaye ile sektörde tüm zamanını geçiren “aktif”, “profesyonel”, “uzmanlaşmış” gibi terimlerle tanımlayabileceğimiz belirli bir ekonomik büyüklüğe sahip çiftçinin gelirinin ürün fiyatları, maliyetler, destekler ve vergiler bazında yapılan hesaplamalar ile korunması ve maliyetler haricinde asgari bir gelir tabanının oluşmasının sağlanmasıdır. “En düşük maaş alan memur emeklisi”, “en düşük memur maaşı”, “asgari ücret” terimlerinin yanına “en düşük kazanan aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi” kavramını kazandırmak ve bu edinimi bütçesel bir mekanizmaya dönüştürmek önemli görünmektedir.

Aşağıda yer alan Şekil 1’de Avrupa Birliğinde Ortak Tarım Politikası göstergelerinden 26 numaralı “aile çalışanı başına girişimci geliri” göstergesi tüm ekonomideki ortalama ücretlerle kıyaslanmaktadır. Görüldüğü üzere bu değer 2011-2021 yılları arasında ülkede elde edilen ortalama ücret gelirinin %40-48’i düzeyinde korunduğu görülmektedir. Bu değer son beş yıl değerlerine uygun olarak makalenin ilerleyen bölümünde %48 olarak kullanılacaktır.

Şekil 1: Tüm Ekonomideki Ortalama Ücretlerle Aile Çalışanı Geliri Kıyaslaması, AB-27, 2005-2021



Kaynak: AB Komisyonu Ortak Tarım Politikası Göstergeleri, 2022.

Yukarıda yer alan grafikteki gibi bir kıyaslama maalesef Türkiye için çok anlamlı değildir. Bunun nedeni aşağıda yer alan Tablo 12’de de görüldüğü üzere tarımda aile bireyleri dışında ücretli ve yevmiyeli (mevsimlik) olarak çalışanların oranı sadece %0,7’dir. Dolayısı ile bu karşılaştırmanın Türkiye için reel karşılığı işçi bazında olmayacaktır.

Tablo 12: Tarımsal İşletmelerde Esas İş Tarımsal Faaliyet Olan Hane halkı Fertlerinin İşteki Durumu (9+)

	Erkek	Kadın
Toplam	4.448.852	3.716.597
Ücretli (maaşlı)	3.772	577
Yevmiyeli (mevsimlik)	35.722	17.608
İşveren	49.449	8.114
Kendi hesabına	2.544.111	240.665
Ücretsiz aile işçisi	1.815.798	3.449.633

Kaynak: TÜİK, Tarımsal İşletme Yapı İstatistikleri 2001 Genel Tarım Sayımı.



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

Ancak TÜİK tarafından çalışma içerisinde "Genellikle kırsal kesimde, tarımsal faaliyette bulunan hane halkı=tarımsal işletmedir" ifadesi değerlendirildiğinde esas karşılaştırılması gerekenin yaklaşık 2.000.000 çiftçi içerisinde aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi ile gelişmekte olan ülkeler için belirleyici gelir eşiği olan asgari ücret olması gerektiği çok olası bir çıkarımdır.

Bu karşılaştırma çiftçi ailesinin kente giderek asgari ücretle bir iş aramasının ve çiftçiliği terk etmesi ile kırsal alanda kalarak ailesi ile çiftçiliği sürdürmesi ve bu alanda gelişmeye ve büyümeye çalışması arasındaki ilişkiyi gösterecektir. Zaten asgari düzeydeki aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçinin kırsal alanda yeterli gelir elde edebilmesi daha yüksek kapasitede çiftçilik faaliyeti yapanların yeterli gelir elde etmelerinin garantisi olacaktır.

Şimdi geriye tartışılacak iki husus bulunmaktadır:

I. Bunlardan ilki aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçinin belirlenmesidir. Bu tanımlama, çalışma içerisinde 4.3 bölümünde AB uygulamaları ve Türkiye’de yapılan TÜİK çalışmaları ile oluşturulan tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklük sınıflandırılması kullanılarak gerçekleştirilmelidir.

Örneğin 2022 yılına enflasyon düzeltilmesi ile dönüştürüldüğünde Tablo 11’den yararlanılarak aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçinin alt sınır değerleri yıllık kazancı 101.560 TL ve üzeri olan işletmeler olabileceği görülmektedir. Bu tanıma göre tarımsal işletmelerin %42’sini oluşturan aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçinin altında kalan %58 oranındaki tarımsal işletme sahibi çiftçiler sosyal destekler ile desteklenen ve köy, belde ve ilçede tarım dışı ek faaliyetlerde çalışarak geçimini sağlayan veya tarımsal işletmelerinin kapasitelerini artırarak aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçiler içerisinde yerlerini alabilecek olan yarı zamanlı çiftçilerden oluşacaktır.

II. İkinci husus ise belirlenen aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçilerin gelirlerinin asgari ücretin ne kadarı olması gerektiğidir. Kentlerde büyük harcama kalemlerinden olup kırsal alanda doğası gereği daha az olan kalemlerin çıkarılması ve bu kapsamda Tüketici Fiyat Endeksi Ana Grup ve Madde Ağırlıkları tablosunun kullanılması çözüm için olanak sunmaktadır. Bu kapsamda elbette çok kapsamlı bir kırsal alan madde ağırlık tablosu hazırlanması gerekmektedir. Ancak mevcut durum içerisinde de ilgili tablo içerisinde bazı kalemlerin kent yaşamındaki kullanımlarının kırsal alan kullanımlarına göre çok yüksek olması ve kırsal alan kullanımlarının ihmal edilebilir düzeyde olması nedeni ile asgari ücretten⁶ düşürülmesine dayanan bir değerlendirme gerçekleştirilmelidir. Örneğin aşağıda yer aldığı üzere kentlerin kırsal alanlara göre en belirgin harcama farklılıkları barınma ve ulaşım konusunda gerçekleşmektedir. Bu kapsamda Tablo 13’te görüldüğü üzere tüketici fiyat endeksi 2022 yılı ana grup ve madde ağırlıkları (447 adet) içerisinde aşağıda yer alan 4 kalem çıkarıldığında ve gıda ve alkolsüz içecekler miktarlarının %50 daha uygun fiyatlı olduğu varsayımı altında 2022 yılı net asgari ücret tutarı olan 5.500,35 TL içerisinde kırsal alan lehine 1.425,09 TL avantaj oluşmaktadır. Dolayısı ile aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçilerin olması gereken gelirleri net asgari

⁶ 2022 yılı net asgari ücret miktarı 5.500,35 TL

ücretten bu değeri çıkardığımızda 4075,26TL olarak gerçekleşmektedir. Bu değer asgari ücretin %74,09'unu oluşturmaktadır.

Tablo 13: Kırsal Alanda Çıkarılan Tüketici Fiyat Endeksi Maddeleri ve Ağırlıkları

Madde Kodu ve Adı	Madde Ağırlığı %	TL Karşılığı
0411101 Kiracı Tarafından Ödenen Gerçek Kira	4,44	244,08 TL
0711301 Otomobil (Benzinli)	5,47	300,82 TL
0711101 Otomobil (Dizel)	1,12	98,74 TL
0452101 Doğalgaz ücreti	1,55	85,23 TL
01 Gıda ve Alkolsüz İçecekler	12,66	696,22 TL
TOPLAM:		1.425,09 TL

Kaynak: TÜİK, Tüketici Fiyat Endeksi İstatistikleri Mart 2022.

Yukarıda yer alan tüketici fiyat endeksi 2022 yılı ana grup ve madde ağırlıkları esasına dayanan çiftçi geliri yönteminin yanı sıra makalenin temel görüşünü oluşturan ve Şekil1 kapsamında 2021 yılı tüm ekonomideki ortalama gelirin çiftçi geliri %48 değeri temel alındığında ise 5.505,35 TL asgari ücretin %48'i yani 2640,16 TL aylık minimum gelir elde etmesi gerekliliği görülmektedir. Ancak bu değer tüm ekonomideki ortalama gelir değil asgari ücret olduğu görülmelidir.

Tüm ekonomideki ortalama gelirlere göre hesaplanmasının yüksek olduğu tartışılabilir ancak çiftçilerin sosyal güvenlikleri için kendilerinin ödemek zorunda kaldığı en düşük Tarım BAĞ-KUR prim tutarının 2022 yılı için aylık 1.668,83 TL olduğunu ve bu prim ödemelerine yukarıdaki asgari ücret hesaplamasında hiç yer verilmediğini hatırlamak gerektiği kuşkusuzdur.

Çalışmanın temelde ortaya koyduğu iki temel konu "aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçinin" belirlenmesi ve bu çiftçilerin gelirlerinin asgari ücretle ilişkilendirilmesidir ve yöntemsel olarak detaylı olarak ifade edilmiştir. Ancak hesaplamaları eldeki mevcut verilerle gerçekleştirilmiş ve bu alanda gerçekleştirilebilecek çalışmalara yol açması hedeflenmiştir.

Aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçinin asgari ücretle ilişkilendirilen orandaki gelirinin sağlanabilmesi artık çiftçi, kamu, tüketici, işleme tesisleri, kooperatifler, satış yerleri için izlenmesi ve ulaştırılması gereken bir hedefe dönüşecektir. Böylece ürün müdahale alım fiyatları, vergiler, maliyetler ve tarımsal desteklerin ayarlanabileceği bir çiftçi geliri çapası oluşturulmuş olacaktır. Asgari ücret bir ekonomideki genel durumu en iyi ortaya koyan ölçütlerden biridir ve büyük bir kesimin asgari ücretle gelir elde ettiği değerlendirildiğinde toplumdaki gelir dağılımının düzenlenmesinde birincil derecede önemlidir. Dolayısı ile aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi gelirinin asgari ücretle ilişkili olarak belirlenmesi aynı zamanda gelir dağılımının çiftçi lehine kazanımlarını artıracak ve ülke koşullarına uygun olarak belirlenen asgari ücret oranındaki değişimler daha hızlı ve adil olarak çiftçi gelirine yansıtılabilecektir.

Ayrıca, asgari ücretle belirlenen oranın altında kalındığı her durumun incelenmesi ve eksikliklerin bulunmasını gerektireceğinden çiftçinin ve sektörün sorunlarına yönelik çözümleri de hızlandıracaktır.

6. Sonuç

Tarım sektörü gelişen ve çeşitlenen dünya ekonomisi içerisinde üstelik de pandemi, bölgesel savaşlar gibi dış faktörlerin olumsuz etkileri ile birlikte gittikçe stratejik ve yönetilmesi zor bir alana dönüşmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretlerinde de önemli bir yer tutan tarım ürünleri ile ilgili birçok yayın, tartışma yer almasına karşın çiftçi gelirlerine ilişkin çok sınırlı bir ilgi ve dolayısı ile çalışmanın olduğu görülmektedir.

Tarım sektörü çiftçilerin haricinde tüketiciler, kamu, işleme tesisleri, perakendeciler, komisyoncular, ithalat ve ihracatçılar gibi çok sayıda güçlü aktörü barındırmaktadır. Çalışma içerisinde her bir aktörün temel yaklaşımı belirtilmiş ve doğal işleyişin çiftçiden ürettiği ürünleri en ucuz almak olduğu ifade edilmiştir. Bu durumu düzeltebilecek olan şey de çiftçinin mali olarak güçlenerek, pazarlık gücünün artması ve üretici örgütleri ile birlikte sektörde diğer aktörlerle mücadele edebilmesidir.

Çalışma içerisinde çiftçi gelirin sadece kendisi ve ailesinin yaşam kalitesini değil tarım sektörünün finans temelini, kırsal kalkınmanın sermaye kaynağını ve hatta kent yoksulluğunun belde ve ilçelere geri dönüşün anahtarı olduğu ifade edilmektedir. Tam da bu noktada çiftçilerin gelirin belirlenmesi için öncelikle tarımsal işletmelerin sınıflandırılması ve böylece onlarca farklı çeşidi bulunan bitkisel ve hayvansal üretim kombinasyonlarını sürdüren tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklüklerinin TL bazında belirlenmesi gerektiği görülmektedir.

5488 sayılı Tarım Kanunu 21. maddesinde yer alan ve destek miktarı ile GSYH arasında kurulan ilişki, gelirin, verilen desteğin yanı sıra satış fiyatı ve maliyetin de bir fonksiyonu olmasından dolayı çiftçi gelirin hangi düzeyde belirlenmesi gerektiği sorusuna cevap verememekte dolayısıyla da bir çapa oluşturamamaktadır.

Çalışma ile yapılmak istenen ülkenin ekonomik durumunu en iyi ortaya koyan ve gelir dağılımının temel belirleyicisi durumundaki asgari ücretle çiftçi gelirini ilişkilendirmek ve çiftçilerin refahı, adil gelir dağılımı ve sürdürülebilir, verimli ve dünya ile rekabet edebilen bir tarım sektörü oluşturabilmek için yeni bir çapa oluşturmaktır.

Bu amaçla çalışmada öncelikle tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklüğüne dayanılarak aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi alt sınırı belirlenmiştir. Bu sınırın altındakiler çiftçilik faaliyetlerinin yanı sıra köy, belde ve ilçede ikincil ekonomik faaliyetlerle geçimlerini sağlamalı ve bu duruma özgü mesleki eğitim ve mikro işletme olanakları artırılmalıdır.

İkinci olarak aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi gelirin asgari ücretle ilişkisi belirlenmiştir. Böylece belirlenen bu oranı müdahale alımları, vergiler, destekler gibi tüm unsurlarla sağlamak çiftçiye sermaye aktarımı sağlayacaktır. Aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi için oluşturulan gelir çapası ile birlikte aktifleşen üretici örgütleri ile birlikte rekabetçiliğe uzanan kalite koşulları ve kalite ile birlikte ulaşılan verim artışı sektörün sürdürülebilirliğini ve dünya ile rekabet edebilirliğini sağlayacak temel dinamiği oluşturacaktır.

Bu amaçla TÜİK tarafından gerçekleştirilen tarımsal işletmelerin ekonomik büyüklüklerine göre dağılım tablosu kapsamında aktif, profesyonel, uzmanlaşmış çiftçi 101.560 TL üzeri ekonomik büyüklüğü olan ve çiftçilerin %42'sini oluşturan gruptur. Asgari ücretle olan ilişki ise



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

tüketici fiyat endeksi 2022 yılı ana grup ve madde ağırlıkları içerisinde kırsal harcamaları (barınma ve ulaşım) ihmal ederek oluşturulan tüm maliyetler sonrası çiftçinin eline geçecek 4075,26 TL'nin yani asgari ücretin %74,09'unu oluşturmaktadır. Diğer bir yöntemle de makalenin temel görüşü olarak çiftçi geliri ile tüm ekonomideki ortalama ücret ilişkisi kapsamında Şekil 1'de elde edilen %48 değeri ile asgari ücretin 2640,16 TL'lik kısmını kapsamaktadır. Böylece artık çiftçilerin de talep edebileceği asgari ücretin bir çapası oluşmuş ve geçmiş yıllarla karşılaştırılabileceği bir gelir seviyesi eşiği belirlenmiş olacaktır.

Elbette ki daha detaylı hesaplamalar için farklı bölgelerde gerçekleştirilmiş kapsamlı verilere ihtiyaç duyulmaktadır. Daha doğru bir iktisadi paylaşımın sağlanması, çiftçiler üzerinden kırsal alanda yaşayan insanların yaşam kalitelerinin artırılması, sürdürülebilir ve teknolojik gelişmenin egemen olduğu, verimin arttığı bir tarım sektörünün oluşturulması ve kent kırsal dengesinin çok yönlü sağlanması açısından hayati önemdedir. Bu kapsamda çalışma temel yöntemleri ifade etmekte ve daha detaylı hesaplama ihtiyacını ortaya koyarken mevcut verilerle de muhtemel sonuçlara ulaşmaktadır.

Kaynakça

- AB Komisyonu. (2021). *İtalya İstatistik Bilgi Sayfası*. https://agriculture.ec.europa.eu/system/files/2021-12/agri-statistical-factsheet_it_en_0.pdf (Erişim Tarihi: 09.06.2022)
- AB Komisyonu. (2022). *Ortak Tarım Politikası Göstergeleri*. <https://agridata.ec.europa.eu/extensions/IndicatorsSectorial/AgriculturalEntrepreneurialIncome.html>, (Erişim Tarihi: 09.06.2022)
- Bayraktar, Y. & Bulut, E. (2016) Tarımsal Desteklerin Değişen Yapısı ve Yüksek Tarımsal Desteklerin Nedenleri: Türkiye İçin Karşılaştırmalı Bir Analiz. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 66(1), 45-66.
- Bayramoğlu, Z., Ağızan, K. & Ağızan, S. (2021). Kamu Desteklerinin Tarımsal Ürün Piyasalarına Bozucu Etkisi. *Iğdır Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 11(4), 3184-3194.
- Doğan, Z., Aslan, S. & Berkman, A. N. (2015). Türkiye'de Tarım Sektörünün İktisadi Gelişimi ve Sorunları: Tarihsel Bir Bakış. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 29-41.
- Eştürk, Ö. & Ören, M. N. (2012). Türkiye Kırsalında Gelir Dağılımı İstihdam ve Gıda Güvencesi. *10. Ulusal Tarım Ekonomisi Kongresi*, 5-7 Eylül 2012 Konya. <https://tarekoder.org/2012konya/76-82.pdf>, Erişim tarihi: 30.11.2022
- Eurostat. (2022). [https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Glossary:Standard_gross_margin_\(SGM\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Glossary:Standard_gross_margin_(SGM)), https://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php?title=Glossary:Standard_output_SO. Erişim tarihi (06.06.2022).
- Gürel, C. & Akay, M. (2008). Sinop İli Merkez İlçe Tarım İşletmelerinin Sosyo-Ekonomik Yapısı, Arazi ve Gelir Dağılımı. *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 25(1), 7-14.



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

- Hatunoğlu, E. E. & Eldeniz, F. (2012). 2000 Yılı Sonrası Türk Tarım Sektöründe Yapısal Dönüşüm Politikaları. *Sayıştay Dergisi*, 86(Temmuz – Eylül), 27-56.
- Kandemir, O. (2011) Tarımsal Destekleme Politikalarının Kırsal Kalkınmaya Etkisi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 3(1), 103-113.
- Narin, M. (2008). Türkiye’de Uygulanan Tarımsal Destekleme Politikalarında Değişim. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 19, 183-225.
- Semerci, A. (2019). Türkiye’de Tarımsal Destekleme Uygulamalarının Değerlendirilmesi. *ÇOMÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 7(1), 181–186.
- Strateji ve Bütçe Başkanlığı. (2022). *Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı*. <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/10/2022-Yili-Cumhurbaşkanligi-Yillik-Programi-26102021.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.06.2022)
- Tarım ve Orman Bakanlığı. (2020). *GAP, DAP, DOKAP, KOP Projeleri Kapsamındaki İllerde Hayvancılık Yatırımlarının Desteklenmesi*. <https://www.tarimorman.gov.tr/HAYGEM/Belgeler/Projeler/2020%20YILI/GAP%20DAP%20DOKAP%20VE%20KOP-K%C4%B0TAP-30-06-2020-SON.pdf>, (Erişim Tarihi: 04.06.2022).
- TÜİK. (2001). *Genel Tarım Sayımı, Tarımsal İşletmelerde Esas İş Tarımsal Faaliyet Olan Hane halkı Fertlerinin İşteki Durumu (9+)*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1> (Erişim Tarihi: 09.06.2022)
- TÜİK. (2001-2021). *Bitkisel Üretim İstatistikleri, Tarım Alanları*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1> (Erişim Tarihi: 04.06.2022)
- TÜİK. (2016). *Tarımsal İşletme Yapı Araştırması*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1>, (Erişim Tarihi: 04.06.2022)
- TÜİK. (2016). *Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, İşletmelerin Ekonomik Büyüklüklerine Göre Dağılımı*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1>(Erişim Tarihi: 04.06.2022)
- TÜİK. (2016). *Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, Küçükbaş Hayvan Varlığı*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1> (Erişim Tarihi: 04.06.2022)
- TÜİK. (2016). *Tarımsal İşletme Yapı Araştırması, Tarımsal İşletmelerin Ekonomik Büyüklüklerine Göre Dağılımı*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1> (Erişim Tarihi: 09.06.2022)
- TÜİK. (2019-2021). *Haber Bülteni GSYH İstatistikleri A (10) Tablo-1*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Donemsel-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-IV.-Ceyrek:-Ekim-Aralik-2021-45548>, (Erişim Tarihi: 04.06.2022)



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

TÜİK. (2019-2021). *Tarımsal Fiyat ve Ekonomik Hesaplar, Bitkisel ve Hayvansal Üretim Değeri*. <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=tarim-111&dil=1> (Erişim Tarihi: 04.06.2022)

TÜİK. (2022). *Tüketici Fiyat Endeksi İstatistikleri Mart 2022, Tablo-2*. <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=T%C3%BCketici-Fiyat-Endeksi-Mart-2022-45792&dil=1>, (Erişim Tarihi: 12.12.2022)

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;

Giriş: 1. yazar

Literatür: 1. yazar

Metodoloji: 1. ve 2. yazar

Sonuç: 1. ve 2. yazar

1. yazarın katkı oranı: %. 80; 2.yazarın katkı oranı: %20.

Conflict of Interest: The authors declare that they have no competing interests.

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;

Introduction:1. author

Literature:1. author

Methodology:1. and 2. author

Conclusion:1. and2. Author

1st author's contribution rate: %80, 2nd author's contribution rate:%20.



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

Evaluation of the Question of What Should Be Farmer Income

Ali Fuat Ceylan, İbrahim Tokatlıoğlu

Extended Abstract

The agricultural sector is being discussed more and given importance by large masses, especially with the effect of supply problems, increasing costs and financial problems spreading around the world as a result of the recent pandemic and political problems in the world. Although it is not rational and sufficient, Turkey has been continuing its efforts in many areas for the development of the agricultural sector for many years. Due to the fact that the agricultural policies implemented in Turkey are far from structural needs and based on daily conditions, it is seen that the efficient, planned and low-cost production in primary production and the spatial economic and social development in the rural area do not occur at the desired level. Besides being a strategic sector in Turkey, the agricultural sector is also an important source of income and employment for many economic actors. However, studies show that farmers, who are the building blocks of agricultural production among these economic actors, are at a disadvantage in terms of getting sufficient share from this production. Moreover, this producer group, which is perhaps the only determinant of the continuity of agricultural production, has been able to maintain the continuity of agricultural production for many years with self-sacrifice. Studies show that, indeed, the share of farmers in agricultural production is considerably smaller than the share of producers in other sectors, which can be called the advanced links of this sector, and this share has been decreasing over the years. The weakness of the farmer's power to determine the price in the production process creates a significant disadvantage for the farmer in sharing the added value resulting from agricultural activity. In addition, the limited investment ability and financial opportunities of the farmer make it difficult to access the elements that can eliminate this disadvantage. The ability of farmers to earn "sufficient" income from production activities seems to be one of the main economic and even social problems in front of Turkey. A solution alternative that can eliminate many related problems in the Turkish agricultural sector is that the farmer engaged in small-scale production activities can earn at least a subsistence income from agricultural activities and that the farmers who carry out large-scale production activities, which we can describe as active, professional or expert, can gain investment power as well as their livelihoods. It seems.

Therefore, the issue is not whether the farmers will be supported or not, but "how much should the farmers be supported", which is even more frequently asked in the negative situations experienced in the economy in general. In addition to all these, another issue is whether the farmer can obtain the average income obtained in the country's economy not only in negative conditions but also in positive conjuncture. In other words, the support of the farmer should be determined not only according to absolute measures, but also according to relative measures. So much so that while the average incomes in the country increase, it is necessary to develop a system that will enable the farmer's income to keep up with this increase on average. This study focuses on how and how much the farmer should be supported relatively.

As in other countries, the agricultural policies implemented in Turkey; It has various purposes such as increasing the level of producer income and welfare, providing price stability, increasing consumer welfare with cheap food supply, providing self-sufficiency, rural development and saving foreign exchange. However, supporting the agricultural sector and supporting the farmer, who is the main element of agriculture, are actually different things. Although supporting the farmer in terms of the final goal or result means supporting the agriculture, not every agricultural support policy supports the farmer. The question of why and how much the farmers should be supported afterwards is also directly related to the expectations of the actors in the sector from the farmers. Generally, the main expectation of non-farmer market actors (public, brokers, retailers, sometimes producer organizations and consumers) seems to be the supply of products from the farmer at the lowest cost. Especially in periods when general economic conditions deteriorate, this situation becomes more challenging and the pressure on the farmer increases. Moreover, it is expected that the basic investments required by the sector and the necessary activities for the solution of structural problems will be carried out only with public resources and the farmers' own means. Besides, the only segment that is expected to invest in the agricultural sector is the farmers who are not allowed to earn sufficient income.

A significant part of the added value created by the agricultural sector consists of plant and animal production. At this stage, comparing the value of plant and animal production on the basis of quantity, evaluating the value on the basis of area (ha) and enterprise provides the opportunity to evaluate alternative solutions about how to measure the income of a farmer operating in different fields. Income from fruit and vegetable production in Turkey is approximately 9 and 4 times higher than the income from grain production, respectively. However, a limited part of the total agricultural land is involved in fruit and vegetable production. It is seen that in terms of plant production in Turkey, most of the land is used for grain production, which brings less income, but only 14% is used for the production of vegetables and fruits, which bring more income. Therefore, farmers who produce only grain are at a disadvantage. It is also seen that 45.03% of agricultural enterprises in Turkey are small enterprises with 1-5 cattle. The number of enterprises with more than 20 heads of cattle is only 16.4%. In other words, the number of small-scale farmers under 20 heads in cattle breeding constitutes 83.86% of the total farmers. When the other important item of animal production is considered small cattle breeding, it is seen that, unlike cattle breeding, the portion of the enterprises with 50 or more animals is significantly high, but still, the enterprises below 50 head constitute 53% of the total enterprises.

The production value per farmer is higher in countries with more land per farmer in the European Union. In other words, the amount of land per farmer, which is directly related to the number of farmers, and the determination of the economic size of agricultural enterprises in which the combination of plant and animal production carried out on these lands is a very decisive activity in determining the agricultural economic development. In Turkey, on the other hand, it has been concluded that 42% of the agricultural enterprises above 101,560 TL are comprised of active, professional or expert farmers.

The scope and amount of agricultural supports in Turkey are determined within the scope of the Agriculture Law No. 5488.

- Agricultural support instruments determined within the scope of Article 19 are listed below:
 - Direct Income Support
 - Difference Payment
 - Compensatory Payments
 - Livestock Support
 - Agricultural Insurance Payments
 - Rural Development Supports
 - Agricultural Land Protection Program Supports for Environmental Purposes
 - Other Support Payments
- Article 21 – "Financing of agricultural support programs is provided from budgetary sources and external sources. The resource to be allocated from the budget cannot be less than one percent of the gross national product." established a sub-base.

Within the scope of all these evaluations, it is necessary to determine the sub-base of farmer income in order to increase and protect the farmer's income, which is expressed as a necessity in terms of economic, social and sectoral aspects. What is meant here is not to provide a direct income to the farmer, to give a grant or to pay a salary. The income of the farmer, who has a certain economic size, which we can define with terms such as "active", "professional", "specialized", who spends all his time in the sector with a certain capital intended, is protected by calculations made on the basis of product prices, costs, supports and taxes, and a minimum income base excluding cost. ensuring its formation. It seems important to introduce the concept of "the lowest earning active, professional, specialized farmer" next to the terms "retired civil servants with the lowest salary", "the lowest civil servant salary", and "minimum wage" and to transform this acquisition into a budgetary mechanism.

When the "entrepreneur income per family employee" indicator, which is one of the indicators of the Common Agricultural Policy in the European Union, is compared with the average wages in the whole economy, it is seen that this value is maintained at the level of 40-48% of the average wages earned in the country between 2011-2021. In the analysis for Turkey, the assumption that the farmer's income should be 48% of the average wage income in the country will be used. When this rate is used, it is seen that 48% of the minimum wage of 5,505.35 TL, that is, a monthly minimum income of 2,640.16 TL, is required. However, it should be seen that this value is not the average income in the whole economy, but the minimum wage. Achieving the income of the active, professional, specialized farmer at the rate associated with the minimum wage will now turn into a goal that must be followed and achieved for the farmer, public, consumer, processing facilities, cooperatives, and sales outlets. Thus, a farmer income anchor will be created where product intervention purchase prices, taxes, costs and agricultural supports can be adjusted. The minimum wage is one of the criteria that best reveals the general situation in an economy and it is of primary importance in regulating the income distribution in the society when it is considered that a large part of the income from the minimum wage. Therefore, determining the income of active, professional and specialized farmers in relation to the minimum wage will also increase the income distribution in favor of the farmer, and the changes in the minimum wage rate



Ceylan, A. F. & Tokatlıoğlu, İ (2023). "Çiftçi Geliri Ne Olmalı" Sorusunun Değerlendirilmesi. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1758-1786. Doi: 10.25295/fsecon.1264850

determined in accordance with the country's conditions will be reflected in the farmer's income more quickly and fairly.

In the study, it is stated that the income of the farmer is not only the quality of life of himself and his family, but also the financial basis of the agricultural sector, the capital source of rural development and even the key to the return of urban poverty to towns and districts. At this point, it is seen that in order to determine the income of the farmers, it is necessary to classify the agricultural enterprises first and thus to determine the economic size of the agricultural enterprises that maintain the combination of plant and animal production with dozens of different varieties in TL. For this purpose, based on the economic size of agricultural enterprises, the lower limit of active, professional and specialized farmers was determined. In addition to farming activities, those below this limit must earn their living with secondary economic activities in villages, towns and districts, and vocational training and micro-business opportunities specific to this situation should be increased.

Secondly, the relationship between the income of active, professional and specialized farmers and the minimum wage was determined. Thus, providing this determined rate with all elements such as intervention purchases, taxes and supports will provide capital transfer to the farmer. With the income anchor created for active, professional and specialized farmers, together with the active producer organizations, quality conditions extending to competitiveness and the increase in efficiency achieved with quality will create the basic dynamic that will ensure the sustainability of the sector and its competitiveness with the world. For this purpose, active, professional, specialized farmer is the group with an economic size of over 101,560 TL and constitutes 42% of the farmers, within the scope of the distribution table of agricultural enterprises according to their economic size. The relationship with the minimum wage constitutes 4,075.26 TL, i.e., 74.09% of the minimum wage, which will be received by the farmer after all the costs created by ignoring rural expenditures (shelter and transportation) within the consumer price index 2022 main group and item weights. With another method, as the basic view of the article, within the scope of the relationship between farmer income and the average wage in the whole economy, the 48% value covers 2,640.16 TL of the minimum wage. There is now an anchor of the minimum wage that farmers can demand and an income level that can be compared with previous years.



Research Article/Araştırma Makalesi

Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif

Fiscal Discipline: A Critical Approach and The Post-Keynesian Alternative

Kerem KİPER¹

Öz

Bu çalışma, neoliberalizmin temel ilkelerinden birisi olan ve kamu bütçesinin sürekli denk olması gerektiğini ifade eden mali disiplin konusunu ele almaktadır. Yeni Makroekonomik Uzlaşma çerçevesinde ortodoks yaklaşım, maliye politikalarını pasif bir konuma çekerek, sadece fiyat istikrarına odaklanmaktadır. Diğer yandan kriz dönemlerinde, bir stabilizatör işlevi yüklediği bütçe açıklarına başvurmaktadır. 2008 küresel finansal krizi ve Covid-19 pandemisinde olduğu gibi, ekonomiler krizden çıkış için bütçe açıklarına sarılmıştır. Fakat biraz toparlandıktan sonra, yeniden mali disipline dönmüş, krizlerin faturası ise kemer sıkma politikalarıyla, ücretli ve düşük gelirli kesimlerin üzerine bırakılmıştır; nitekim ortodoks maliye politikaları, doğrudan istihdam artışlarını ve gelir dağılımı adaletini hedeflememektedir. Öte yandan post-Keynesyenler, tam istihdam ve adil gelir dağılımının maliye politikalarıyla başarılabilir hedefler olduğunu ileri süren alternatif yaklaşımlar sunmaktadırlar. Çalışma, mali ortodoksiye karşı alternatif politika önermelerini, mevcut ve potansiyel kısıtları dikkate alarak, post-Keynesyen bakış açısıyla tartışmaktadır.

Jel Kodları: E12, E24, E62

Anahtar Kelimeler: Maliye Politikası, Bütçe Açığı, Fonksiyonel Maliye, Modern Para Teorisi, Tam İstihdam

Abstract

This study examines the fiscal discipline issue, one of neoliberalism's core principles that says that the public budget should always be balanced. The orthodox approach, within the framework of the New Macroeconomic Consensus, takes a passive stance towards fiscal policies and focuses only on price stability. However, it resorts to budget deficits during crisis periods, assuming a stabilizing function. In the wake of crises such as the 2008 global financial crisis and the Covid-19 pandemic, economies have relied on budget deficits for recovery. Once the recovery was achieved, fiscal discipline was restored, and the burden of the crisis was shifted to wage earners and low-income segments through austerity policies, meaning orthodox fiscal policies do not directly target employment and fair income distribution. On the other hand, post-Keynesians offer alternative approaches, arguing that full employment and fair income distribution can be achieved through fiscal policies. This study discusses alternative policy proposals against fiscal orthodoxy from the post-Keynesian perspective, considering existing and potential constraints.

Jel Codes: E12, E24, E62

Keywords: Fiscal Policy, Budget Deficit, Functional Finance, Modern Monetary Theory, Full Employment

¹ Dr. Arş. Gör., Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, keremkiper@osmaniye.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9550-6458



1. Giriş

1970'lerde dünya ekonomisi radikal dönüşümler yaşamaya başlamıştır. Bu yıllarda sanayileşmiş ülkelerde tırmanan enflasyon, stagflasyon krizine dönüşmüş, böylece Keynesyen politikalar gözden düşmeye başlamış; öte yandan Bretton Woods sistemi çökmüştür. Politik ve iktisadi iklimi de değiştiren bu dönüşümler, krizlere karşı neoliberal reçetelerin kök salmasıyla sonuçlanmıştır (Seccareccia, 2019: 478). Bu reçeteler, 1989'da J. Williamson tarafından ileri sürülen Washington Uzlaşmasında açıkça belirtilmiştir. On maddelik bu reformlar setinin altında yatan üç temel fikir ise, makroekonomik disiplin, piyasa ekonomisinin tam tahsisi ve dış dünyaya açıklıktır (Davidson, 2004: 208-209).

Neoliberal politika setleri, gelişmekte olan ülkelere başlatılarak neredeyse bütün dünyaya yayılmıştır.² Başta mali disiplin olmak üzere, ticari ve finansal liberalizasyon, özelleştirme ve her türden deregülasyon gibi *laissez-faire* iktisadının temel ilkeleriyle uyumlu öneriler, Washington Uzlaşması'nın temelini oluşturmaktadır (Neto & Vernengo, 2004: 334). Mali disiplin kuralı uyarınca, özellikle gelişmekte olan ülkelerde bütçe politikasının temel amacı faiz dışı fazla (birincil fazla)³ vermekle ilişkili hale gelmiştir. Anlaşılacağı üzere buradaki disiplin kavramı, devletin toplam harcamalarından sonra bir fazla verip vermediğiyle ilişkilidir (Marangos, 2012: 593).

Ortodoks iktisatçılara göre hızlı iç borç birikimine sebep olan bütçe açıkları, bir sürdürülebilirlik problemine yol açacak ve mali dengesizlikler oluşturacaktır (Vera, 2009: 612). Bu açıkların kamu borçlanmasıyla finanse edilmesi, devletin borçluluğunu ve faizleri artıracak, özel yatırımları dışlayacak (crowding-out) ve büyümeyi olumsuz etkileyecektir. Artan fiyatları izleyen nominal ücret artışları, özel kesimin yatırım harcamaları üzerinde daha fazla baskı oluşturacaktır (Pelagidis & Desli, 2004: 461-462). Ayrıca artan faizler, dış açıklara da yol açacaktır (ikiz açıklar). Sonuç olarak ekonomiler, mali aktivizmden ve bütçe açıklarından kaçınmalıdır.

İktisat yazınında neoliberal dönüşüm karşısındaki teorik itirazların ve alternatif politikalar üretmenin merkezlerinden birisi, post-Keynesyen okul olarak belirmektedir. İşsizlik sorununa oldukça önem veren post-Keynesyenler, serbest piyasa ekonomilerinde tam istihdamı sağlayabilecek otomatik mekanizmaların bulunmadığını vurgularlar. *Laissez-faire* kuralını temel alarak işleyen bir piyasa ekonomisi, tam istihdamı sağlayacak toplam talep düzeyini genellikle üretemez. Post-Keynesyenler, tam istihdam ve adil gelir dağılımı hedefleri doğrultusunda yüksek talep düzeyini destekleyen politikalar ve kurumsal düzenlemeleri savunurlar (Sawyer, 2003: 101).

Keynes'in orijinal görüşlerinden hareket eden post-Keynesyenlere göre, toplam talep düzeyini teşvik edecek en önemli araçların başında ise maliye politikaları gelmektedir (Nevile, 2003: 149). Bu doğrultuda bütçe açığı vermek, bir diğer deyişle toplam talebi güdüleyecek

² Devletin ekonomideki pozisyonuna ilişkin bu radikal dönüşümün neredeyse bir kural şeklinde dünyaya yayılmasında Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (DB) gibi güçlü kurumların yönlendirmesinin yanında, devletlerin iktisaden çekildikleri alanlarda görülen refah kaybını telafi etmeye çalışan düşük ve orta gelirli hanehalklarının borçlanma olanaklarının kolaylaşması (finansallaşma) da önemli bir faktördür.

³ Faiz dışı fazla, kamu gelirlerinden, faiz harcamaları dışındaki kamu harcamalarının çıkarılmasıyla elde edilen değerdir.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

harcamaları bütçe açığı vererek gerçekleştirmek (kısaca açık finansman), ortodoks iktisadın iddia ettiği kadar korkutucu değildir. *Fonksiyonel maliye* (Lerner, 1943) yaklaşımına göre devlet bütçesi, yüksek bir ekonomik aktivite düzeyini güvence altına almak için kullanılacak bir araç olarak görülür. Dolayısıyla bütçe politikası, tam istihdam, canlı bir ekonomik aktivite (veya efektif talep) düzeyi ve gelir dağılımı adaleti gibi hedeflere ulaşmak için kullanılacak bir araçtır.

Bu çalışmada, neoliberal politika önerilerinin başında yer alan konulardan birisi olan mali disiplin kavramı, eleştirel bir bakış açısıyla ele alınacak ve alternatif politika önerileri post-Keynesyen yaklaşım çerçevesinde, mevcut ve potansiyel kısıtlar dikkate alınarak tartışılacaktır. Çalışmanın motivasyonlarından birisi, neoliberal politikalarla sürekli krizler yaşayan kapitalist ekonomilerin, bu krizleri aşmak için mali genişlemeler yapmaları fakat bunun yanında ideolojik ve teorik düzlemde maliye politikalarına cephe almalarıdır. Bununla birlikte, 2008 küresel finansal krizi ve covid-19 pandemisi gibi krizlerdeki uygulamalar, krizle birlikte hemen başvurulmuş genişletici maliye politikalarının bir süre sonra yerini mali disiplin politikalarına bıraktığını; krizin faturasının ise geniş toplum kesimlerine çıkarıldığını göstermektedir. Bu açıdan, istihdam yaratmayı ve gelir dağılımında adalet sağlamayı gözetilen alternatif maliye politikaları, tüm ekonomilerin üzerinde düşünmesi gereken bir konu olarak durmaktadır. Post-Keynesyen politika önerileri, bu hedefleri gözetmesi açısından önemli bir alternatifi temsil etmektedir.

Beş bölümden oluşan çalışmanın girişi izleyen ikinci bölümünde mali disiplin kavramı, ortodoks iktisadın mali disipline gerekçe gösterdiği hipotezler (dışlama etkisi ve ikiz açıklar) ve Yeni Makroekonomik Uzlaş (New Consensus Macroeconomics) çerçevesinde uygulanan maliye politikalarının etkisizliği, özellikle istihdam ve gelir dağılımı açısından tartışılacaktır. Üçüncü bölümde, post-Keynesyenlerin maliye politikası önerileri, temel hedefler doğrultusunda incelenecektir. Dördüncü bölümde, aktif maliye politikalarıyla desteklenen yüksek ekonomik aktivite düzeyinin, sürekli bütçe açıklarına yol açabileceği ihtimali, açıkların sürdürülebilirliği meselesi ve dış ticaret açığının görüldüğü durumda oluşabilecek kısıtlar ele alınacaktır. Çalışma, sonuç bölümüyle sonlandırılacaktır.

2. Mali Disiplin

Maliye politikası, kamunun önceden belirlenmiş hedeflere ulaşabilmek için vergiler, transfer harcamaları, sübvansiyonlar ya da doğrudan mal ve hizmet alımları gibi mali araçları kullanması olarak tanımlanabilir (Tokucu & Sarıdoğan, 2010: 79). Keynesyen görüşlerin⁴ temel politik önermelerinden birisi olan maliye politikası, özünde devletin gelir ve harcamalarıyla ilişkilidir ve tüm ekonomiyi etkiler (Nevile, 2003: 149). Nitekim Keynes (1936), toplam talebi

⁴ Buradaki Keynesyen görüşlerden kasıt, Keynes'in orijinal (*devrimci*) fikirleri ve bu fikirlerin takipçileri olarak tanımlayabileceğimiz post-Keynesyenlerdir. Öte yandan, Hicks, Hansen ve Meade gibi iktisatçıların, Genel Teori'den (1936) hemen sonra, Keynes'in kuramını eşanlı denklem sistemleriyle ve Walrasyan genel denge modellerine benzer şekilde (IS-LM iktisadi) ifade etme çabaları, ortodoks iktisadın gücünü pekiştirmiştir (Shaikh, 2018: 509). *Neoklasik sentez* olarak bilinen bu yaklaşım, post-Keynesyenler tarafından sıkça eleştirilmekte ve Melez Keynesyenizm (Bastard Keynesyenizm), Hidrolik Keynesyenizm gibi isimlerle anılmaktadır (Lodewijks, 2003: 25). Adında "Keynes" bulunan bir başka ekol olan Yeni Keynesyen İktisat ise, Keynes'ten ziyade, bahsi geçen Neoklasik senteze daha yakın durmaktadır.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

teşvik ederek ekonomik aktiviteyi canlandırmada devlete düşen rolü açık bir şekilde ifade eden öncü iktisatçılardan birisidir. Özellikle, *altın çağ* olarak da anılan 2. Dünya Savaşı sonrası dönemde Keynes'in görüşlerine dayanarak inşa edilen *refah devleti* uygulamalarında vatandaşlar, sosyal güvenlik uygulamaları ya da işsizlik ödemeleri gibi pek çok sosyal haktan yararlanmışlardır. Fakat bu politikaları izleyen devletler, eğitim, sağlık, altyapı yatırım harcamaları gibi genişletici maliye politikalarını finanse etmek için bütçe açığı vermenin normal bir durum olduğunu kabul ederek bunu başarmışlardır (Bougrine, 2012: 109-110).

Politik iktisadın en hayati tartışmalarından birisi olan *devletin ekonomideki rolünü* minimum düzeyde tutma görüşünün gerçek dünyadaki yansımalarından birisi olan mali disiplin kuralı ise, sözü edilen Keynesyen konseptin tam karşısındadır. Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası öncülüğünde 1970'lerden itibaren güçlenen bu yaklaşım, ortodoks iktisatçıların temel politika önermelerinden birisini temsil etmektedir. Kalkınmacı devlet - refah devleti uygulamalarının akamete uğradığı ve özellikle gelişmiş ülkelerde, Reagan ve Thatcher iktidarları gibi muhafazakâr devrimlerin yaşandığı bu dönemde pek çok ekonomi mali aktivizmden uzaklaşmış ve kurala dayalı maliye politikalarını benimsemişlerdir. Bu kural, teorik olarak, ihtiyari bir eylemi dışarıda bırakmakta, yani durgunluk dönemlerini de kapsamaktadır ve şüphesiz, daha önce dünyaya çoğunlukla hakim olan Keynesyen politikalardan önemli bir sapmayı temsil etmektedir (Neto & Vernengo, 2004: 334).

Bu iktisadi iklimde maliye politikalarına biçilen rol, yüksek kamu borcu ve mali açıkların enflasyon ve ödemeler bilançosuna olan etkilerini kısıtlayacak harcama politikalarını ve vergi sistemini sağlamak olmuştur (Tokucu & Sarıdoğan, 2010: 80). Bu amaçlara ulaşmanın yolu ise mali disiplinle sağlanacak bütçe dengesinden geçmektedir. Daha ideal olanı ise, ekonominin zora düştüğü kriz dönemlerinde kullanılmak üzere, ekonominin güçlü olduğu dönemlerde bütçe fazlası vermektir (Angeriz & Arestis, 2009: 567).

Maliye politikalarının gözden düşmesine, para politikalarının yükselişi eşlik etmiştir. Yeni Makroekonomik Uzlaşma olarak anılan bu yaklaşımda, belirli bir düzeydeki işsizlik oranı normal ya da *doğal* karşılanmakta, ekonomiler temel hedef olarak fiyat istikrarına odaklanmaktadır. Para politikası öncülüğünde şekillenen iktisat politikası, sadece enflasyonu kontrol altına almaya ve bunu başarmak için sadece faiz oranlarının manipülasyonuna dönüşmüştür (Arestis & Sawyer, 2004: 442). Bu sürecin kamu maliyesi açısından önemli sonuçlarından birisi, kamu kesiminin finansal kesime kaynak aktarır duruma gelmesi ve borcun kamulaştırılması olmuştur (Altvater, 1997: 65-66). Yakın dönemde yaşanan 2008 küresel finansal krizi ve covid-19 krizleri, bu ilişkiyi daha görünür kılmıştır. Bu pratikleri detaylandırmadan önce, mali disipline ilişkin teorik gerekçelerin ve bunların karşısında post-Keynesyen yanıtların karşılaştırmalı olarak incelenmesi gerekmektedir.

2.1. Ortodoks Savlar ve Post-Keynesyen Yanıtlar

Aktif maliye politikalarının ve daha genel bir deyişle devletin ekonomiye müdahalesinin etkisizlik yaratacağı (kaynakları etkisiz dağıtacağı), dolayısıyla kamu borcunun ve bütçe açığının azaltılması ve/veya elimine edilmesi, yani mali disiplinin sağlanması gerektiği şeklindeki ortodoks yaklaşım, bu savını, *dışlama etkisi* (crowding-out effect) ve *ikiz açıklar* (*twin deficits*) gibi ders kitaplarında yer edinen ve pek çok uygulamalı akademik çalışmaya kaynaklık eden meşhur iki sava dayanarak açıklamaktadır.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

Dışlama etkisine göre, devletin bütçe açığını finanse etmek için borçlanması faizler üzerinde bir artış baskısı oluşturacak, böylece özel yatırımları azaltacak, yani dışlayacaktır. Bu savın altında, çoğunlukla gözden kaçan önemli bir varsayım yatmaktadır. Bu varsayımına göre parasal otoriteler, sabit bir para arzını sürdürübilme yeteneğine sahiptirler. Yani, bütçe açığına yol açan mali genişlemeler ekonomik aktiviteyi artıracığı için, özel kesimin (hanehalkları ve firmalar) daha fazla para talep etmesine yol açar ve para arzının sabit tutulabildiği durumda, para talebi artışını finanse etmek için borçlanmaya çalışan özel kesim, faizler üzerinde yukarı yönlü bir baskı oluşturur. Dolayısıyla, ilgili varsayım geçerli olsa bile, ekonomik aktiviteyi canlandıran herhangi bir uyarıcı ile maliye politikası arasında, faizleri yukarı taşıma açısından, bir fark bulunmamaktadır (Nevile, 2003: 149-150). Öte yandan, para arzı dışsal olsa bile, kamu harcamalarındaki artışla birlikte yeterli oranda artırılan para arzı, teorik olarak, faiz oranlarındaki artışı engelleyebilecektir (Arestis & Sawyer, 2004: 457).

Hakim para formunun “kredi para” olduğu günümüz modern ekonomilerinde post-Keynesyen iktisatçılar, para stokunun para otoriteleri tarafından dışsal olarak belirlenmediğini, aksine para talebine bağlı olduğunu; faizlerin ise para arz ve talebi (veya ödünç verilebilir fon arz ve talebi) arasındaki etkileşime bağlı olmadığını, fakat, merkez bankaları tarafından dışsal olarak belirlendiğini ileri sürerler. Böylece, genişletici bir maliye politikası sonrasında bir dışlama etkisi görülecekse, bunun müsebbibi merkez bankaları (ya da para otoriteleri) olacaktır (Arestis & Sawyer, 2003: 6).⁵ Dolayısıyla faiz oranlarını düşürmek için bütçe fazlası vermeye gerek yoktur, bunu merkez bankaları istedikleri zaman yapabilir.⁶

Dışlama etkisini bir ölçüde tamamlayan, *Pigou etkisi* ya da *reel balans etkisi* olarak bilinen hipoteze göre ise, düşük talep düzeyi sonucu düşen fiyatlar, servetin ve para stokunun reel değerlerinin artmasına yol açar ki, bu artış toplam talebi yeniden ve bir müdahaleye gerek olmaksızın (otomatik olarak) teşvik edecektir (Arestis & Sawyer, 2004: 62). Dışlama etkisine benzer biçimde Pigou etkisi hipotezi de para arzının dışsal olmasına dayanmaktadır, nitekim fiyatlardaki (P) bir düşüş, para stoku (M) veriliyken, paranın reel satın alma gücünü (M/P) artıracaktır. Para stoku sabit olmazsa, yani fiyatlardaki bir azalmayla hanehalkları ve firmalar, kredi taleplerini aynı düzeyde azaltırsa ve bankalar da buna kredi arzını aynı miktarda kısarak karşılık verilerse, para stoku fiyatlarla eşit miktarda düşecek ve reel balanslar etkilenmeyecektir (Fontana & Setterfield, 2009: 136).

Mali disipline gerekçe gösterilen bir diğer hipotez olan *ikiz açıklar hipotezine* göre ise, eğer bütçe açığı verildiyse ya da mevcut olan açık artıyorsa, benzer miktarlarda dış ticaret açığı da oluşacaktır. Böylece tüm genişletici politika, artan ithalat sonucu yurt dışına akacaktır. Bütçe açığının dış ticaret açığına sebep olduğunu söyleyen bu görüşte, bahsi geçen aktarım mekanizması, *ödünç verilebilir fonlar teorisi* üzerinden yürümektedir. Buna göre bütçe açıkları, brüt yatırımların brüt tasarrufları aştığı anlamına gelir ki aynı zamanda ödünç verilebilir fonlar

⁵ Parasal otoriteler tarafından yaratılan böylesi bir dışlama etkisi, faiz oranındaki artışın miktarına, “gösterge faiz”deki artışın diğer faizler üzerinde yaratacağı etkiye, harcamaların faiz oranlarına olan duyarlılığına ve ekonominin içinde bulunduğu konjoktüre göre değişebilecektir (Arestis & Sawyer, 2003: 6)

⁶ Fakat dışsal olarak düşürülen faiz oranları, beklentilerin olumsuz olduğu bir dönemde, özellikle yatırımları teşvik etmek açısından başarılı olamayabilir. Nitekim yatırım kararlarını faiz oranlarından ziyade etkileyen faktör, kar beklentisidir. Post-Keynesyenler, bütçe fazlalarının karları aşındırdığını ileri sürerler (Papadimitriou & Wray, 1998: 4).

talebi, arzı aşacaktır. Bu, tıpkı dışlama etkisinde olduğu gibi faiz oranları üzerinde yukarı yönlü bir baskı yapacaktır. Artan faizler, yabancı sermaye girişlerine neden olacak ve ulusal para değer kazanacaktır. Böylece dış ticaret açığı oluşacaktır. Ayrıca, nispi fiyatlar vasıtasıyla da aktarım mekanizması çalışacaktır: Bütçe açığının yol açtığı mali genişleme iç talebi güdüleyecek; iç fiyatlar artacak, böylece ithalat nispeten ucuzlayacağı için dış denge bozulacaktır (Nikiforos vd., 2015: 305).

İkiz açıklar hipotezi ilginç bir tartışma alanını temsil etmektedir. Bunun sebebi, yukarıda da bahsedildiği gibi, tartışmanın varsayımsal bir nedensellik mekanizması üzerinden yürümesidir. Aşağıdaki milli gelir özdeşliğinde S , tasarrufları; I , yatırım hacmini; X , ihracatı; M , ithalatı; G , kamu harcamalarını ve T ise vergi gelirlerini göstermektedir. Böylece, özdeşliğin sol tarafındaki bir açık, tasarruf açığını; sağ tarafındakiler ise sırasıyla dış ticaret açığı ve bütçe açığını nitelemektedir.

$$S - I = (X - M) + (G - T) \quad (1)$$

Gerçek dünyada ekonomi hangi gelir seviyesinde faaliyet gösterirse gösterebilir, bu denklemin terimlerinde dengesizlikler olacaktır. Burada, özellikle post-Keynesyenler için şu soru belirlemektedir: ekonomi tam istihdam gelir düzeyinde çalışırsa hangi açık(lar) görülecektir? Örneğin, tam istihdam durumunda tasarruflar yatırımı aşıyorsa ($S > I$), yani denklemin sol tarafında gösterildiği şekilde bir tasarruf fazlası varsa, tam istihdamı sürdürülebilmek adına bu fazlalığı dengelemek için dış ticaret fazlası ($X > M$) ve bütçe açığının ($G > T$) bir kombinasyonu gerekli olabilir. Bu koşullarda bütçe açığı, tam istihdamın sürdürülmesine yardımcı olacaktır (Sawyer, 2003: 101-102).

Öte yandan, bir özel kesim tasarruf fazlası ($S > I$), günümüzde ABD örneğinde olduğu gibi dış ticaret açığını ($M > X$) aşan bütçe açığı ($G > T$) ile ve Almanya örneğinde olduğu gibi (küresel finansal kriz ve covid-19 pandemisi hariç), bütçe fazlasını ($T > G$) aşan dış ticaret fazlası ($X > M$) durumlarında da görülebilir. Burada post-Keynesyenlerin savı, bütçe açığı ve dış ticaret açığı arasındaki nedenselliğin, ortodoks iktisadın ileri sürdüğünün tersi şekilde olacaktır. Yani bütçe açıkları, büyüyen dış ticaret açığını dizginlemek için verilen bir yanıt olabilir (Nikiforos vd., 2015: 306). Ayrıca, ulusal paranın yabancı paralar karşısındaki reel değeri –reel efektif kur– dış ticaret açığının, bir başka deyişle yabancı tasarruflara başvurmanın arkasında yatan fakat ortodoks iktisadın fazla değinmediği son derece önemli bir değişkendir (Krugman, 1999; Arestis & Resende, 2015).

Bu iki temel savın dışında, maliye politikalarına karşı çıkmanın çeşitli “teknik” gerekçeleri de ileri sürülmektedir. Bunlar, para politikalarının daha etkin çalışabileceği; borç düzeyini azaltmanın ve bunu sürdürülebilir kılmının maliye politikalarına ihtiyacı azaltacağı; maliye politikalarının para politikalarına göre politik müdahaleye daha açık olması ve yine para politikalarına kıyasla maliye politikalarının daha fazla zaman alması gibi gerekçelerdir (Tokucu & Sarıdoğan, 2010: 81). Yeni Uzlaşma konseptine uyan bu gerekçelerle ortodoks iktisat, maliye politikası yerine para politikasının daha etkin, hızlı ve başarılı olacağı sonucuna ulaşmaktadır. Para politikalarında kullanılan en önemli araç ise, faiz oranlarıdır. Fakat faiz oranlarının, özellikle daralma dönemlerinde efektif talebi ne derece etkileyebileceği tartışmalıdır. Kısıtlı bir etkisi olsa da hem döviz kurlarında görülebilecek sert dalgalanmalar hem de likidite tuzağı olasılığı gibi nedenler, faizleri düşürmenin limitlerini oluşturabilir. Böylece post-Keynesyenler,



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

maliye politikalarına sadece daralma dönemlerinde değil, her zaman ihtiyaç duyulacağını ileri sürmektedir (Arestis & Sawyer, 2003: 2, 4).

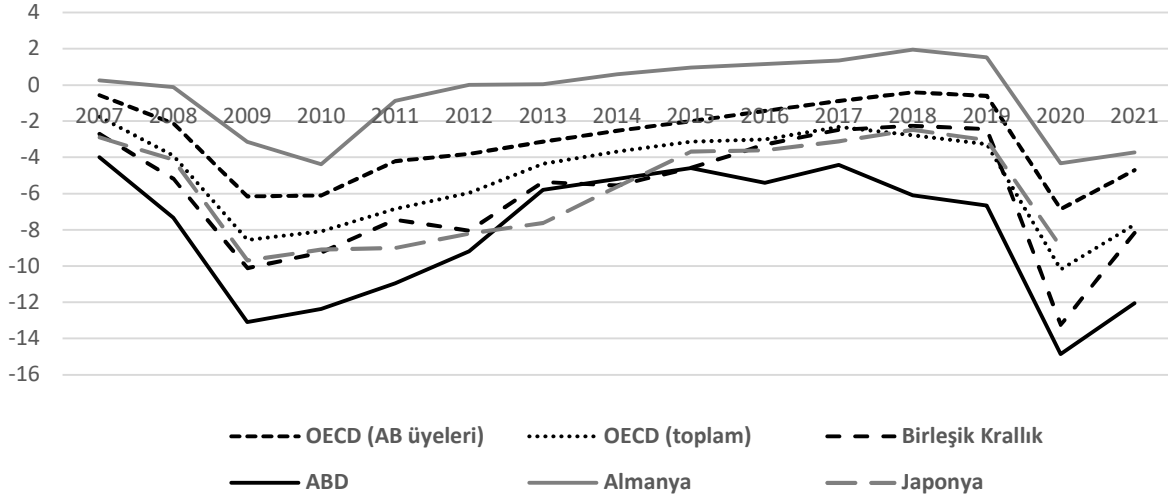
2.2. Yeni Makroekonomik Uzlaşa ve Yakın Dönem Pratikler

IMF ve DB gibi kurumların gözetimi altında ve onların tavsiyeleriyle 1980'lerden itibaren hayata geçirilen *yapısal uyum programları*, yüksek faizlerle tesis edilecek düşük enflasyon oranlarına, mali disiplinle tesis edilecek denk bütçeye, özelleştirmelere, ticaret ve sermaye hareketlerinin liberalizasyonuna ve her türden piyasanın deregülasyonuna odaklanmaktadır. Bu önerilerin uygulandığı pek çok gelişmekte olan ülke örneği, ekonomik büyümeye sekte vurulduğunu; güçlü bir azınlığın servetini artırırken geniş kesimlerin yoksulluğa itildiğini göstermektedir (Bougrine, 2012: 110-111).

Öte yandan, özellikle gelişmiş ülkelerde devleti iktisaden küçülterek, finansallaşma, özelleştirme ve deregülasyonlara hız kazandırarak bir politik ve iktisadi projeye evrilen neoliberalizmle birlikte, ironik şekilde, geniş bütçe açıklarının verildiği de görülmektedir. Fakat bu açıklar, Keynesyen bütçe politikaları uyarınca kamu yatırım ve istihdamı vasıtasıyla reel üretimi destekleyecek formda değil, daha önce bahsedildiği üzere, finansal kesimin karlarını destekleyecek biçimde olmuştur. Artan finansallaşmaya, özellikle 1990'larda finansal krizler de eşlik etmektedir. Krizlerin faturasının, krizin sebebi olan kesimlere değil de topluma mal edilmesi, neoliberal maliye politikalarının temel özelliklerinden birisi haline gelmiştir (Akyol, 2016: 294; Gürkan & Karahanoğulları, 2014: 1).

Şekil 1'de görüldüğü üzere, gelişmiş ülkelerin 2008 küresel finansal krizi ve covid-19 pandemisi gibi yakın dönemin önemli krizlerine verdikleri ilk yanıt bütçe açığı olmuştur. Nitekim gelişmiş ekonomilerde durgunluğa karşı geliştirilen istikrar programlarında para ve maliye politikalarının birbirlerini tamamlayıcı şekilde kullanılması tasarlanırken, gelişmekte olan ekonomilere ısrarla daraltıcı politikaların sürdürülmesi gerektiği tavsiye edilmektedir (Bağımsız Sosyal Bilimciler, 2008: 125-126). Çünkü bahsi geçen Yeni Uzlaşa çerçevesinde, *doğal işsizlik oranını ya da enflasyonu hızlandırmayan işsizlik oranını (NAIRU)* sağlama ve enflasyona istikrar getirme görevleri para politikalarına atfedilir. Maliye politikaları ise oldukça tali bir konumdadır ve şekilde görüldüğü gibi, negatif şoklarda bir otomatik stabilizatör olarak çalışmalıdır (Lavoie, 2022: 363). Maliye politikalarını bütçe disiplinine, para politikalarını ise enflasyon hedeflemesine indirgeyen bu teorik çerçeve ile pratikte gerçekleşen arasındaki çelişki, serbest piyasaya olan güvenin sarsıldığı kriz dönemlerinde Keynesyen yaklaşımları yeniden hatırlamanın bir ölçüde izdüşümüdür.

Şekil 1: Bütçe Dengesi / GSYİH



Kaynak: OECD.stat – Government at a Glance

Kriz dönemlerinde hemen başvurulan maliye politikaları, büyümeyi ve karlılığı istikrara kavuşturursa da istihdam, gelir dağılımı ve kamu yatırımları konusunda oldukça yetersiz kalmaktadır. Çünkü, geleneksel *talebi teşvik etme (pump-priming)* politikaları, Keynesyen bir görünüme sahip olsa da (aslında neoklasik sentez) özünde, arz yönlü *aşağıya doğru damlama (trickle-down)* yaklaşımıyla benzer bir mekanizmaya sahiptir. Nitekim burada, genişletici mali politikaların ekonomide harcamaları harekete geçirerek yatırımları ve büyümeyi artırması beklenir. Yani mekanizma, karlılık için aktarılan kaynağın ücretlere; büyüme için aktarılan kaynakların istihdama *damlaması* şeklinde çalışır. Böylece istihdam artışları, doğrudan hedeflenmeyen bir yan ürün gibidir. Zaten Yeni Uzlaş çerçevesinde enflasyonu hızlandırmayan bir doğal işsizlik düzeyinin olduğuna inanılmaktadır. Dolayısıyla Yeni Uzlaş maliye politikasıyla doğrudan hedeflenen, Keynesyen/post-Keynesyen yaklaşımlarca hayati görülen istihdam ve adil gelir dağılımı değildir (Tcherneva, 2014: 46-49; Cömert, 2021: 312).

Nitekim, özellikle küresel finansal krizle birlikte devreye alınan ve kurtarma paketlerinde somutlanan maliye politikaları, öncelikli olarak servet kayıplarını önlemeyi ve telafi etmeyi amaçlamış (Akyol, 2016: 297); ekonomiler biraz toparlanınca da krizin nedenleri bir kenara bırakılarak, oluşan büyük bütçe açıklarıyla nasıl başa çıkılacağı tartışılır olmuştur. Çözüm yine mali disiplinde bulunmuş ve kamu kesiminin finansmanı, krizin sebebi olan finansal kurumlara bırakılmıştır (Zezza, 2012: 38). Böylece uzun vadede mali disiplin politikaları, gelir dağılımının daha da bozulmasına yol açmıştır (Bougrine, 2012: 115).

3. Yeniden Maliye Politikası: Post-Keynesyen Politika Önerileri

Mali ortodoksinin bütçe disiplini, kemer sıkma ve maliye politikalarını kızığa çekme önerilerine karşı post-Keynesyen iktisatçılar, aktif maliye politikalarının sürekli uygulanması gerektiğini ileri sürmektedirler. Tekrar vurgulamak gerekir ki, post-Keynesyen iktisatçılar kapitalist piyasa ekonomilerinde tam istihdamı otomatik olarak sağlayacak bir mekanizmanın bulunmadığını, bu konuda efektif talebi harekete geçirecek devlet müdahalelerinin gerekli olduğunu

savunurlar. Böylece, sürekli dengede olan bir bütçenin, yüksek bir efektif talep düzeyini sağlayamayacağını ileri sürerler (Arestis & Sawyer, 2004: 61).

Yüksek düzeyde efektif talebin yaratılması çeşitli şekillerde sağlanabilir. Örneğin toplam talep, daha yüksek kamu harcamaları ve/veya daha düşük vergilendirme yoluyla doğrudan artırılabilir. Bununla birlikte, yatırımların teşvik edilmesi ve gelirin daha yüksek harcama eğilimine sahip toplum kesimleri lehine yeniden dağıtılması yoluyla dolaylı şekilde artırılabilir. Ayrıca çeşitli kurumsal düzenlemelerle de yüksek bir talep düzeyi teşvik edilebilir (Sawyer, 2003: 105). Bunun yanında eğer kamu harcamaları, ülkenin fiziksel ve beşeri sermayesine katkıda bulunuyorsa, teknolojik yenilikleri ve araştırma-geliştirme faaliyetlerini teşvik ediyorsa, sağlık ve eğitim gibi temel ihtiyaçları gidermeye çalışıyorsa ve özel sektörün maliyetlerini düşürüyorsa, verimliliği artıracaktır. Bu amaçlarla verilen bütçe açıkları, ekonominin verimli çalışması adına yararlı olacağı gibi (Papadimitriou & Wray, 1998: 2), Yeni Uzlaşma çerçevesindeki *pump-priming* politikalarından da farklıdır.

Bütçe açıklarıyla Keynes sıklıkla birlikte anılsa da Keynes'in yaklaşımının, sınırsız bir genişlemeye işaret etmediği belirtilmelidir. Bütçe açıklarını bir son çare olarak gören Keynes'e göre devletin asli rolü, işsizliğin nihai nedeni olan belirsizliğin en aza indirileceği koşulları sağlamaktır. Böylece tam istihdam düzeyindeki ekonomik faaliyetin ortaya çıkardığı tasarrufları emmek için yeterli yatırımlar oluşabilecektir. Sonuç olarak Keynes'te maliye politikasının doğrudan rolü, özel harcamalardaki istenmeyen değişiklikleri yumuşatmak şeklindedir (Gallardo, 2003: 35).⁷

Keynes, bütçeyi cari bütçe ve sermaye bütçesi (*current budget* ve *capital budget*) olmak üzere iki bileşene ayırarak incelemiştir. Sermaye bütçesi uzun vadede dengede olmalıdır; cari bütçe ise, sermaye bütçesinin kısa vadeli başarısızlığını dengelemek için son çare olarak fazlalar veya açıklar verebilir (Kregel, 1985: 38). Cari bütçede açığa başvurmak, hükümetin genel ekonomik durumunun başarısızlığının bir işareti olacaktır. Böylece, sermaye bütçesinin cari bütçede yaratılan fazlayla finanse edilmesi gerektiği görüşü belirir ki, bu, mali ortodoksinin görüşüne benzer, daha doğrusu bütçe disiplini ile tutarlı bir yaklaşımdır. Öte yandan bütçe disiplini, daha önce belirtildiği üzere, para arzının dışsallığını ve faiz oranlarının içselliğini ima etmektedir ki, Keynes'in Genel Teori (1936)'daki dışsal para - içsel faize dayanan para teorisi ile de tutarlıdır (Parguez, 2002: 84-85). Fakat post-Keynesyen yaklaşım içindeki pek çok iktisatçının, bütçe açıkları konusunda Keynes'ten daha "cömert" bir tavır takındıkları görülmektedir.

Bu cömertlik, post-Keynesyenlerin genellikle *fonksiyonel maliye* görüşünü benimsemesiyle ilgilidir ve seçili hedeflere ulaşmak için devlet bütçesinin aktif olarak kullanılması gerektiğini betimler. Eğer hedef daha yüksek bir gelir düzeyi ile efektif talebi ve istihdamı artırmaksa, bütçe açığı vermek uygun politika olabilir. Bu durum, Denklem 1'de gösterilen milli gelir özdeşliği yeniden düzenlenerek gösterilebilir:

$$C + I + G + NX = W + PRF + T \quad (2)$$

$$W + PRF = C + I + (G - T) + NX \quad (3)$$

⁷ Devlete atfettiği bu istikrarlandırıcı role karşı Keynes'in çekinceleri de vardır; çünkü devletin iş yaratması, ona göre, ciddi şekilde planlanmaya muhtaç bir meseledir (Gallardo, 2003: 35).

Denklem 1'deki notasyondan devamla burada C , yurtiçi tüketim harcamalarını; NX , net ihracatı; W , vergi sonrası maaş ve ücret gelirlerini ve PRF ise, faiz, temettü ve rant gelirlerini de içeren vergi sonrası brüt kar gelirlerini göstermektedir. Hanehalkı ve firma gelirlerine (W ve PRF) (dolayısıyla tasarruflarına) katkı sağlayacak harcama kalemlerinin, yani yurtiçi tüketim harcamaları (C), yatırım harcamaları (I) veya net ihracatın (NX) istikrarlı şekilde büyüyeceğini varsaymak için bir neden yoktur. Bu durumda görev, bütçe açıklarına düşmektedir (Papadimitriou & Wray, 1998: 3).

3.1. Fonksiyonel Maliye

Fonksiyonel maliye görüşü, post-Keynesyen iktisatçıların genel olarak iktisat politikalarına bakışlarını özetleyen bir konsept olarak ele alınabilir. Bu yaklaşımı şekillendiren Abba P. Lerner (1951: 147-148)'a göre bir ekonominin kıt kaynaklarla karşı karşıya olması durumu, yalnızca tam istihdam durumunda geçerlidir. İşsizliğin olduğu bir ekonomide kaynaklar kıt değildir; kıt olan şey, iş ve paradır. Malların alınmasına harcanacak paranın eksikliği, kaynakların eksik kullanımına yol açar (Forstater, 1999: 480). Öte yandan bu kıtlığı ancak devletler giderebilir. Nitekim devletin hem tam istihdamı hem de fiyat istikrarını sağlama yeteneği vardır; dolayısıyla devlet, bu gücünü kullanmalıdır.

Lerner'in (1943: 39) fonksiyonel maliye tanımına göre maliye politikaları, onların *fonksiyonlarını* dikkate alarak kararlaştırılmalıdır. Devlet, cari fiyatlardan tam istihdam çıktısını almaya yeterli olan harcama tutarında bütçesini (harcamalarını ve vergilerini) ayarlamalıdır. Eğer bu, bir bütçe açığı, daha fazla borçlanma ya da para basma anlamına geliyorsa, bu kavramların iyi veya kötü olması tartışılmaz. Bu kavramlar sadece arzulanan tam istihdamı, adil gelir dağılımını ve fiyat istikrarını sağlamak için kullanılan birer araçtır. Dolayısıyla, *çeşitli iktisadi amaçları* karşılamak için bütçe açığının kapatılması amaçlanıyorsa, bu da fonksiyonel maliye ilkesiyle tutarlıdır. Fakat bizzat denk bütçenin kendisi, yani potansiyel etkileri ve çeşitli makro amaçları dışarıda bırakması dikkate alınmaksızın kendisi amaçlanıyorsa, burada fonksiyonel maliyeden bahsedilemez (Forstater, 1999: 477). Yani devletin kamu maliyesine ilişkin bütçe açığı vermesi, borçlanması veya vergi toplaması gibi faaliyetleri eleştirilecekse, bu faaliyetlerin işsizlik, enflasyon, deflasyon veya başka istenmeyen makroekonomik sorunlara yol açacağını iddia etmek gerekmektedir.

Böylelikle, devlete düşen ilk mali sorumluluk, ülkedeki mal ve hizmetlere yapılan harcama oranını, bunları cari fiyatlardan satın alabilecek düzeyde tutmaktır. Harcamalar üretimi aşarsa enflasyon; üretimin altında kalırsa işsizlik olur. Bu hedef doğrultusunda devletin toplam harcamaları artırması (azaltması) gerekirse, kendisi daha fazla (az) harcayarak veya vergileri indirerek (yükseterek) bunu sağlayabilir. Bu politika uygulanırken dengesizlikler görülebilecektir. Eğer vergi gelirleri, kamu harcamalarını aşarsa, bu fark devletin kasasında tutulabileceği gibi devletin borçlarının ödenmesinde de kullanılabilir. Fakat kamu harcamaları vergi gelirlerini aşarsa, devlet borçlanabilir veya para basabilir. Bu iki durumdan birisinin arzu edilmesi gerekmez. Yani devlet sadece harcamaları ayarında tutmaya odaklanmalı, bu şekilde hem işsizliği hem de enflasyonu önlemelidir (Lerner, 1943: 39-40).

Öte yandan Lerner'a (1943: 40) göre, devletin vergi toplamasının veya borçlanması, harcamaları finanse etmekle ilgisi yoktur. Vergilerin artırılması, devletin kasasına daha fazla paranın girmesi anlamına gelirken, aynı zamanda hanehalklarının harcamalarını azaltmaktadır.

Devlet daha fazla parayı kendisi basarak da elde edebileceği için, odaklanması gereken, hanehalklarının ne kadar para harcamaları gerektiğidir. Örneğin, enflasyona yol açacak kadar harcama olursa, daha az harcamaları arzu edileceği için, vergiler artırılabilir. Dolayısıyla vergilendirmenin amacı devlete finansman sağlamak değil, halkın iktisadi davranışlarını etkilemektir. Benzer şekilde borçlanma da bir finansman bulma operasyonu değildir, onun yerine, tahvil satışları banka rezervlerini yönetmek ve gecelik faiz oranlarını düzenlemek için kullanılan bir araçtır (Lerner, 1951: 131).

3.2. Tam İstihdam ve Gelir Dağılımı

Post-Keynesyenlere göre işsizliğin yıkıcı maliyetleri vardır: üretimde kalıcı bir kaybın yanı sıra, artan suç oranları, toplumdan dışlanma, hastalıklar gibi diğer problemler görülebilecektir (Forstater, 1999: 475-476). Bir işe sahip olmanın alternatifi, ders kitaplarında yazdığı gibi, boş zamanın verdiği keyif değildir. Aksine, işsizlik ve yoksunluğun verdiği ıstıraptır. Tam istihdam ise etkinliği artırır. İşçiler, sırada bekleyen bir yedek işçi ordusunun olmadığını bildikleri takdirde daha verimli çalışacaklardır. Ayrıca tam istihdam hem işçi alımlarında hem de ücretlendirme konusunda ırkçılık gibi ayrımcı politikaları da elimine edecektir (Lerner, 1951: 32, 36-37, 147).

Lerner'a (1951: 143-144) göre kalıcı işsizlikle karşı karşıya olan bir ekonomide, herhangi bir alanda görülen verimlilik artışı, ekonominin bütününde verimlilik artışına yol açmaz. Tam istihdam politikasının olmadığı bir ekonomide daha verimli üretim teknikleriyle kaynak tasarrufu sağlamak, içinde büyük bir delik olan ve bir miktar suyu tutan kırık bir kaba su doldurmak gibidir. Bu kaba ne kadar su konulursa konulsun, başlangıçtaki miktarı geçmez. Daha fazla teknik verim nedeniyle sağlanan tasarruflar, ilave suyun delikten boşa gitmesi gibi, yalnızca daha fazla işsizlik yaratarak, boşa gider. Böylece tam istihdam hedefinden yoksun bir ekonomide teknik ilerlemenin toplum açısından faydası değil zararı olacaktır.

Keynes de ünlü eseri Genel Teori'nin (1936: 372) son bölümünde, içinde yaşadığımız dünyanın en büyük kusuru olarak, tam istihdamın sağlanamamış olması ile gelir ve servetin eşitsiz dağılımını gördüğünü belirtmektedir. Tam istihdama ulaşmak ve onu sürdürülebilmek için geleneksel Keynesyen yaklaşım, özel kesimin çalışmak isteyen herkesi istihdam edebileceği bir üretim düzeyini tesis etmek amacıyla toplam talebi, (öncelikli olarak) maliye politikalarıyla desteklemek gerektiğini ileri sürmektedir. Nitekim Keynes, ücretleri düşürerek işsizliği giderme formülünü reddetmektedir. Benzer görüşleri paylaşan post-Keynesyenler, işsizliğin sebeplerinden birisi olarak, düşük ücretlerin yol açtığı efektif talep yetersizliğini görürler (Seccareccia, 2004: 26).

Kalecki'ye (1944: 39) göre "tam istihdama giden üç yol"dan birisi, kamu yatırımları veya efektif talebi canlandıracak tüketim teşviklerini, bütçe açıklarıyla finanse etmektir.⁸ Kalecki, tam istihdam seviyesinin altında faaliyet gösteren bir ekonomide, bütçe açığıyla finansmanın ciddi bir enflasyon problemine yol açmadan talebi artırabileceğini ve açığı artışıyla birlikte ortaya çıkan daha yüksek çıktı ve istihdam düzeyinin yol açabileceği faiz artışlarının ise uygun para

⁸ Tam istihdamı başarmanın ve sürdürmenin diğer iki yolu ise, özel yatırımları (faiz ve vergi indirimleri gibi yollarla) teşvik etmek ve geliri, yüksek gelirli sınıflardan, harcama eğilimi daha yüksek olan düşük gelirli sınıflara doğru yeniden dağıtmaktır. Öte yandan Kalecki (1944: 39), özel yatırımları teşvik etmenin uygun bir yöntem olmayacağını, diğer iki yöntemin yeterli olacağını tartışmaktadır.

politikalarıyla önlenebileceğini ileri sürmüştür (Gallardo, 2003: 36). Ona göre, eksik istihdam durumunda kamu harcamalarını bütçe açıklarıyla finanse etmek, özel sektörün karlarını artırarak güçlü bir genişlemeci etki yapacaktır. Bu durum, Denklem 3'ten devamla şöyle gösterilebilir:

$$PRF = I + (G - T) + NX + (C - W) \quad (4)$$

$$PRF = I + BD + NX - S \quad (5)$$

Denklem 5'ten görüldüğü üzere yatırım harcamaları, bütçe açıkları (BD) ve net ihracat kalemleri, karlara eklemeye yaparken; tasarruflar karları azaltmaktadır.⁹ Bir diğer deyişle bütçe açıkları, firmalar için net bir gelir kaynağıdır. Bu durumda devlet, hem özel sektörün çıktısını satın alarak doğrudan; hem de daha fazla tüketim harcaması yapmaları için hanehalklarına transferler sağlayarak dolaylı biçimde karları artırabilir (Papadimitriou & Wray, 1998: 2-3).

Bütçe açıklarının karlara doğrudan eklemeye yapması, gelirin adil bölüşümünü amaçlayan bir iktisadi program açısından kısıt oluşturabilir. Nitekim Kalecki, bütçe açıklarına ilişkin böyle bir kaygı taşımaktadır. Onun kuşkuvarı, ortodoks iktisadın bütçe açıklarıyla ilişkilendirdiği "kötülüklerle", yani enflasyon, dışlama etkisi ve dış açıklarla ilgili değildir. Tersine, çekinceleri sosyal adalet konusundaki endişesinden kaynaklanmaktadır, çünkü bütçe açığı, yukarıda gösterildiği üzere, çıktı ve istihdamla eş zamanlı olarak karları da artırmaktadır (Gallardo, 2003: 36-37).

Öte yandan Kalecki'ye (1944: 45-47) göre, kamu harcamalarının özel kârlara konulan vergilerle finanse edilmesi de efektif talebi artıracaktır. Firmalar, vergi artışlarının yürürlüğe girmesiyle birlikte yatırım harcamalarını azaltamazlar çünkü yatırımlar, tamamlanması belirli bir zaman alan ve iptal edilmesi çok maliyetli olan önceden alınmış kararların sonucudur. Böylece, firmaların bu ilave vergi yükünün *tamamını* markup fiyatlandırma ile tüketicilere yansıtmadıkları koşulu altında,¹⁰ toplam talep artacaktır. Ancak, bu politika kapsamında kârlar artırılamayacağından, kamu harcamalarının yaratacağı genişletici etki, açık finansman durumuna göre daha az olacaktır (Gallardo, 2003: 36). Yani kamu harcamalarını özel sektöre ilave vergiler yüklemek yerine bütçe açığıyla finanse etmenin daha büyük bir genişletici etki yapacağı ileri sürülmektedir.

Fakat ülkede gelir dağılımı adaletsizse ve siyasi koşullar tam istihdamın daha fazla sosyal adaletle birleştirilmesine izin vermeyecek şekildeyse, tercih edilecek politika, varsıl sınıfların gelirleri üzerinden ve kârlara daha fazla vergi yükleyerek kamu harcamalarını finanse etmek olmalıdır (Gallardo, 2003: 36-37). Nitekim özellikle durgunluk dönemlerinde, ekonomik aktiviteyi ve istihdamı yeniden canlandırmak adına faiz oranlarını ve vergileri düşürmek (iyi bilinen Japonya örneğinde olduğu gibi), tek başına yeterli olmayacaktır. Post-Keynesyen

⁹Tasarrufların kârları azaltması garip görünebilir, ancak tasarrufun elde edilip harcanmayan gelir olduğu hatırlanırsa, o zaman tasarrufun firmaların kârlarına katkıda bulunamayacağı sonucu çıkar. Yani tasarruf bir gelir kaynağı değil, karı azaltan bir sızıntıdır.

¹⁰Maliyetlere bir kâr marjı eklenerek fiyatların firmalar tarafından belirlenmesi anlamına gelen markup fiyatlandırma hipotezinde, maliyet artışlarının tamamını fiyatlara aktaran otomatik bir mekanizma bulunmamaktadır. Burada sektörün rekabetçi yapısı son derece önemlidir (Shapiro & Sawyer 2003: 356-357). Maliyet artışlarının bir kısmı, firmanın sektördeki rekabetçi gücüne göre, fiyatlara yansıtılmak yerine markup oranları içinde emilebilir (Kiper, 2021: 170).



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

yaklaşım böylesi durumda harcamaların yani efektif talebin rolünü vurgular. Vergi indirimleri, harcama eğilimi yüksek kesimlerin lehine olmalıdır. Sermaye gelirlerinden alınan vergilerde indirim gitmenin harcamalar üzerinde önemli etkileri olmayacaktır (Papadimitriou & Wray, 1998: 4).

Özetle, post-Keynesyen bakış açısından bütçe açıkları, son derece önemli olan tam istihdam hedefi doğrultusunda kullanılabilir uygun politikadır. Uzun dönemli bütçe açıkları, tam istihdamı sürdürmede temel role sahiptir (Sawyer, 2020: 553). Açık finansman, özel sektörün karlarını artıracak, böylece yatırım harcamalarını, efektif talebi ve istihdamı teşvik edecektir. Tam istihdamı bütçe açıklarıyla finanse etmenin önündeki engel ise, geleneksel *pump-priming* ve *trickle-down* yaklaşımlarının eleştirisinde belirtildiği üzere, gelir dağılımının bozulması ihtimali; bir diğer deyişle, bütçe açıklarıyla sisteme enjekte edilen kaynakların *yukarıda* kalması ve istihdam yaratmamasıdır. Buna karşın post-Keynesyenler, tabandan yukarıya doğru (*bottom-up*) bir yaklaşımla (Cömert, 2021: 315), servet vergisi gibi varıl sınıflardan alınacak vergi politikalarının yanında, harcama eğilimi yüksek olan yoksul kesimler lehine vergi indirimlerini ve çeşitli destekleri önermektedirler.

3.2.1. İş Garantisi veya Devletin Nihai İşveren Olması

Post-Keynesyenlerin tam istihdam ve adil gelir dağılımı hedeflerine ilişkin politika önerileri, yukarıdakilerle sınırlı değildir. Daha radikal bir yaklaşım, devlete bir nihai işveren olma (NİO) rolü yüklemekte, yani devletin çalışmak isteyen herkese iş garantisi (İG) sunması gerektiğini ileri sürmektedir. Neo-Chartalizm veya Modern Para Teorisi (MPT) olarak bilinen bu görüş (Wray, 1998; Mosler, 1997; Kelton, 2020; Tcherneva, 2020)¹¹, fonksiyonel maliye yaklaşımı ve paranın değerini arkasındaki itibardan yani hükümler devletten aldığı söyleyen chartal para (ferman, itibari ya da fiat para) görüşlerine dayanmaktadır. Buna göre, devlet kurumlarına yapılan ödemeler itibari para cinsinden yapıldığı için para, bir fermanlı ödeme aracıdır. Böylece para, devletin vatandaşlara vergi borcu yükleyebilme kabiliyetinin de bir göstergesidir (Shaikh, 2018: 618, 623).

Vatandaşlarına parasal bir vergi yükümlülüğü uygulayan devletler, ödemelerin gerçekleşebilmesi için bu parayı ihraç etmekle de yükümlüdürler. Hanehalkları ve firmalar da ödemelerini gerçekleştirebilmek adına bu paraya ihtiyaç duyarlar (Wray, 1998: 4-5; Mosler, 1997: 169). Öte yandan devletin paraya ihtiyaç duyma gerekçesiyle özel kesimin gerekçesi aynı değildir. Devlet, kendi ürettiği para cinsinden harcama yapmak için vergilere ihtiyaç duymaz; vergiye ihtiyaç duyar çünkü kendi yarattığı paraya olan talebi vergilerle garanti altına alır.¹²

Böylece, kendi parasını ihraç eden, merkez bankasıyla iş birliği içinde çalışan, yabancı para cinsinden borçlanmak zorunda olmayan ve dolayısıyla tam dalgalı kur rejimi uygulayarak

¹¹ Vergi temelli para olarak tanımlayabileceğimiz Chartalizmin kökenleri Adam Smith'ten Keynes'e, Knapp'ten Lerner'a kadar, oldukça eskiye dayanmaktadır (Işık, 2009: 143). Öte yandan, para arzının içsel olarak belirlendiğini ileri sürmelerinin yanında post-Keynesyenler, MPT'ye bir derece mesafeli yaklaşmaktadırlar. Bu çalışmanın kapsamını aşan eleştiriler için bkz. Lavoie (2013).

¹² Bu görüşte devletin vergi toplamasının diğer başlıca gerekçeleri şöyle sıralanabilir: i. Vergiler fazla parayı geri çeken (reflux) bir araçtır ve enflasyonu önler. ii. Vergiler, servetin ve gelirin yeniden dağıtımında önemli bir araçtır. iii. Vergiler, toplum sağlığını tehdit eden ürünlere veya üretim alanlarına caydırıcı nitelikte uygulanabilir; dolayısıyla iktisadi davranışları etkileme gücüne sahiptir.

parasının uluslararası değerini korumak zorunda kalmayan hükümler devlet, önündeki finansman kısıtları ortadan kalktığı için (Lavoie, 2022: 365), belirlediği sabit bir ücretle (mevcut asgari ücrete yakın bir seviyede kurgulanabilir) çalışmak isteyen ve hazır olan herkese kamu işi teklif eder. Bu işler, özel sektörün tam olarak karşılamadığı, yani özel sektör çalışanlarını yerinden etmeyecek, kâr amacı gütmeyen ancak toplumun tamamına yarar sağlaması beklenen sosyal kamu işleri olarak tasarlanır (Kaboub, 2007: 12; Aslan, 2021: 5).

Sabit bir ücret belirleyip bunu çalışmak isteyen herkese teklif eden devlet, bir İG programı işçi havuzu (buffer stock) oluşturmuş olur. Bu havuzun üyeleri, iş arayan, çalışmaya hazır fakat özel sektörde iş bulamayan kişilerdir. Havuzun boyutu ise, ekonominin içinde bulunduğu faaliyet düzeyine göre dalgalanacaktır. Dolayısıyla ekonomik aktiviteyi etkileyen iktisat politikaları, bu İG işçi stokunun boyutunu da etkiler. İG ücreti nispeten yüksek olursa, özel sektördeki işçileri İG istihdamına çekecek ve devletin net harcamaları artacaktır. Böylece özel sektörün çıktısı azalacak fakat gelirleri artacaktır, çünkü yüksek ücretli İG işçilerinin harcamaları artacaktır. Bu toplam talep artışı, firmaların İG havuzundaki işçileri yeniden özel sektöre çekmek amacıyla ücretleri artırmasına yol açabilir (Mosler, 1997: 178). Konjonktür karşıtı çalışan bu sistem, bir otomatik stabilizatör işlevi görecektir.

Özetle neo-chartalistler, piyasa sisteminde tam istihdamın otomatik olarak sağlanamayacağını kabul ederler fakat geleneksel talep yönetimi reçetelerinden ziyade, devletin doğrudan iş sağlayarak tam istihdamı tesis etmesi gerektiğini söylerler. Bütçe açıkları konusunda ise temel post-Keynesyen sav olan fonksiyonel maliye görüşünü paylaşırlar. Nitekim burada da devlet bütçesi, halka daha fazla para veren veya halktan para almaya yarayan bir araç olarak ele alınır. Yani bütçe açıkları devletten özel kesime para transferi yaparken, bütçe fazlası, devletin harcadığından daha fazlasını geri alması anlamına gelir. Modern Para Teorisyenleri, fonksiyonel maliye görüşüne dayanarak bu sonuçlardan birisinin iyi veya kötü olduğunu söylemezler (Kelton, 2020: 43).

4. Sürekli Bütçe Açığı: İmkanlar ve Kısıtlar

Öncelikle belirtmek gerekir ki sürekli bütçe açıkları, fonksiyonel maliye görüşü uyarınca, bir zorunluluk değildir. Esas mesele devletin elindeki mali araçlarla, işsizliği önlemek, gelir dağılımını düzenlemek ve enflasyonu kontrol etmek amacıyla toplam harcamaları ayarlamak olduğu için (Sawyer, 2003: 102), ekonomik aktivitenin canlı ve tasarruf-yatırım eşitliğinin yüksek bir toplam talep düzeyinde sağlanması durumunda bütçe açığına gerek olmayacaktır. Hatta, arzulan ekonomik aktivite düzeyinde yatırımlar tasarrufları aşılırsa, bütçe fazlasına ihtiyaç olabilir (Arestis & Sawyer, 2003: 3).

Fakat, post-Keynesyen bakış açısından, ekonomik aktiviteyi, efektif talebi ve yatırımları canlandırmak, dolayısıyla işsizliği azaltmak isteyen bir ekonomik programın ilk başvuracağı araç bütçe açıkları olmalıdır. Nitekim, yatırımların, ekonomik aktivitenin ve dolayısıyla istihdamın yetersiz kaldığı bir durumda bütçe açığı verilmezse, tasarruflar ile yatırımların dengelenmesi, ekonomik aktivitenin daha fazla düşmesi ile gerçekleşecektir. Bir diğer deyişle, maliye politikası ekonomik faaliyet düzeyini etkilerken, ekonomik faaliyet düzeyi de maliye politikasının sonuçlarını etkilemektedir (durgunluk dönemlerinde vergi gelirlerinin düşmesi ve



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscoeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

transfer ödemelerine yönelik kamu harcamalarının artması gibi). Bu hedefler doğrultusunda ülkeler, sürekli bütçe açığıyla karşı karşıya kalabilirler.

Sürekli bütçe açığına ilişkin bir diğer çekince, bütçe açıklarının kompozisyonu ile ilgilidir. Popülist saiklerle verilecek bütçe açıklarının, bu çalışmada teorik çerçevesi çizilen toplam talebi güdüleme politikalarıyla uyummadığını belirtmek gerekmektedir. Öte yandan Keynes (1936: 129), konut üretimi gibi sosyal yatırımların önünde politik ve pratik engeller olan bir devletin hiçbir şey yapmamaktansa, içine para konmuş eski şişeleri toprağa gömüp, şişelerin yeniden çıkarılmasını (bir bedel karşılığında) özel sektöre devretmesi durumunda, işsizliğin azalacağını ve toplumun refahının mevcut duruma göre artacağını, metaforik bir dille anlatmaktadır. Bu durumda, alt yapı yatırımları, fiziki-beşeri sermayeyi büyütecek yatırımlar ile sağlık-eğitim gibi temel insani ihtiyaçları giderecek harcamaların, toplum refahına katkı sağlaması beklenmektedir.

4.1. Finansman ve Sürdürülebilirlik

Sürekli bütçe açığının kamunun üzerinde büyüyen borç ve faiz yükü olarak belireceği, yaygın olarak ileri sürülmektedir. Fakat Lerner'a (1943: 42) göre, borca ne kadar faiz ödendiği önemli değildir. Enflasyonu önlemek gibi bir amaç için harcamaları kısmak gerekmedikçe, vergiler artırılmamalıdır. Artan faiz ödemeleri, daha fazla borçlanarak karşılanabilir. Nitekim, devletin tahvil gibi araçlarla borçlanarak buna faiz ödemesi, ödemeyi alanların gelirlerinde bir artış oluşturacağı için, bir transfer harcaması olarak algılanır (Kalecki, 1944: 45).

Bütçe açığı ve dolayısıyla kamu borcu artarken, bunların milli gelirle olan ilişkisi, faiz oranının yanında ekonominin büyümesine de bağlıdır. Nitekim bütçe açığındaki artış oranıyla ekonomik büyüme aynı oranda gerçekleşiyorsa, kamu borcu/GSYİH oranı sabit kalacaktır (Arestis & Sawyer, 2003: 16-17).¹³ Kalecki (1944: 40), artan bütçe açığının, gelirlerdeki artış ve gelir dağılımındaki değişmelerin yaratacağı tasarruf artışı ile kendi kendisini finanse edebileceğini ileri sürmüştür. Çünkü, i. kamu iç borçlanma araçlarına ödenen faiz, hanehalklarının harcanabilir gelirlerini artırmaktadır; ii. bu durum tahakkuk eden vergi tutarını artırmakta ve sonuçta kamu borcunun GSYİH'ye oranını azaltmaktadır (Lavoie, 2022: 366).

Öte yandan, daha önce belirtildiği gibi, Kalecki'ye göre bütçe açıklarına ilişkin temel mesele finansman değildir; konjonktür karşıtı maliye politikaları, efektif talebe istikrar kazandırmak açısından başarılı olma potansiyelini taşısa da tam istihdamı getirmeyebilir. Çünkü görece istikrarlı özel yatırımların düzeyi, tam istihdam tasarruf düzeyinin altında kalabilir (Kalecki, 1944: 41-42). Dolayısıyla Kalecki'ye göre, tam istihdam düzeyinde ihtiyaç duyulan yatırım seviyesine ulaşmak için bütçe açıkları verilmelidir ve tam istihdam düzeyindeki tasarruf fazlasını emebilmek için gelirin yoksullar lehine yeniden dağıtımı gereklidir (Arestis & Sawyer, 2003: 3). Örneğin, yukarıda değinilen kamu borcu/GSYİH oranı büyüyorsa, geliri yeniden dağıtıcı servet vergisi uygulamaları hayata geçirilebilir (Kalecki, 1944: 45-46).

¹³ Bu ilişkiyi, 2. Dünya Savaşı boyunca ciddi bütçe açıkları veren (milli gelirin 4'te 1'i kadar) ABD ekonomisi için, o dönem Fed'in yönetim kurulunda bulunan ünlü iktisatçı Evsey Domar açıkça görmüş ve bütçe açığından kaygı duyulurken sarf edilen enerjinin yarısının bile milli geliri artırmaya harcanması durumunda sorunun çözüleceğini belirtmiştir. Nitekim savaşın ardından ABD'nin yaşadığı büyüme, borç yükünü ortadan kaldırmıştır (Papadimitriou & Wray, 1998: 5).

Bütçe açığının finansmanına ilişkin, Kalecki'nin ve izleyen pek çok post-Keynesyen iktisatçının savunduğu bu görüşler, bütçe açıklarının efektif talep üzerinden kendisini finanse edebileceğini söylese de teknik olarak bir finansman kısıtının bulunduğunu ima etmektedir. Bütçe açığı problem değildir, çünkü adil gelir dağılımını gözeten genişlemeci politikalar, efektif talebin, milli gelirin ve dolayısıyla vergilendirilebilir gelirin artışıyla finanse edilebilecektir.

Öte yandan fonksiyonel maliye yaklaşımını benimseyen ve post-Keynesyen temellerden beslenen MPT, tam dalgalı kur rejimi uygulayan hükümler devletlerin önünde kendi paraları cinsinden bir finansman kısıtı bulunmadığını ileri sürer. Çünkü altın standardı veya sabit kur gibi bir yükümlülüğü taahhüt eden devlet, buradaki anlamıyla hükümlerlik özelliğini yitirir. Sabit kur rejiminde (hatta müdahaleli dalgalı rejimlerde bile) veya yabancı para cinsinden borçlanmak zorunda kalan devletlerde politika alanı, yani ulusal paranın egemenlik derecesi daralacaktır (Wray, 2019: 5-6). Onlara göre, ortodoks iktisatçıların mali disiplin, dışsal para arzı, piyasanın belirlediği içsel faiz oranları gibi *takıntılar*, dünyaya daha önce hakim olmuş altın standardı veya sabit kur rejimi gibi sistemler için tutarlıdır. Dalgalı kur rejimi uygulayıp kendi parasını yaratabilen hükümler devletlerin önündeki kısıtlar parasal değil, üretim kapasitesiyle ilgili reel kısıtlardır (Armstrong, 2019: 42). Dalgalı kur rejiminde devlet, yükümlülüklerini kendi parası cinsinden düzenleyebilir. Pek çok post-Keynesyen, böylesi bir egemenliğe ABD, Birleşik Krallık, Japonya gibi az sayıda gelişmiş ülkenin sahip olduğunu belirtmektedir.

4.2. Uluslararası Kısıtlar

Küresel üretim zincirlerindeki pozisyonları belirli olan ve çeşitli ithal girdilere bağımlılığı bulunan az gelişmiş/gelişmekte olan ülkelerin yabancı paraya olan ihtiyaçları, önemli bir kısıt olarak durmaktadır. Nitekim bu ülkelerde, sınai üretimin ihtiyaç duyduğu makine ve enerji gibi temel ara mallar ile teknoloji ve sermaye yoğun girdiler, iç piyasada ulusal para cinsinden bulunmayabilir. Dolayısıyla yaygın olarak dış ticaret açığı ve yabancı para ihtiyacı görülebilmektedir (Aboobaker & Uğurlu, 2023: 15). Bu açığa süregelen bütçe açıkları eşlik ediyorsa, yaşanabilecek enflasyonist süreç, ulusal paranın değer yitirmesine yol açabilir. Böylesi bir durum, uygulanabilecek maliye politikalarını akamete uğratabilir ve depresyasyon - enflasyon kısır döngüsüne yol açabilir.

Para ve finans piyasaları derinleşmiş, ulusal paraları genel olarak kabul gören ülkeler, dalgalı kur rejimi uygulayabilme yeteneğine sahipken, az gelişmiş / gelişmekte olan ülkelerin kurlara müdahale etmekten başka şansları yoktur. Nitekim yabancı yatırımcıların bir gelişmekte olan ülke parasını tutması yaygın rastlanan bir durum değildir. Böylece oluşabilecek cari işlemler açığına, döviz kuru oynaklıklarına ve potansiyel sermaye kaçışlarına karşı bütçe açığını parasallaştırmak, kötü sonuçlar üretebilecektir (Bonizzi vd., 2019: 57).

Bu konuda MPT savunucuları, daha önce belirtildiği üzere, kendi parasını üreten hükümler devletlerde tam dalgalı kur rejimi uygulanıyorsa, ödemeler bilançosu kısıtının olmadığını ileri sürerler.¹⁴ Örneğin Wray'e (2006: 117-118) göre, geniş bütçe açığı veren hükümler bir ülkenin (az gelişmiş veya gelişmekte olan), ne özel sektörden ne de dış dünyadan borçlanmasına gerek yoktur. Çünkü buradaki kısıt yine ödemeler bilançosu açığıyla veya bütçe açığıyla ilgili değil,

¹⁴ Bu konu, post-Keynesyenlerin MPT'yi eleştirdikleri konulardan birisidir. Bir diğer önemli eleştiri ise, parasal hükümlerlikla ilgilidir ve yine uluslararası temellere dayanmaktadır. Nitekim ulusal paranın egemenlik derecesini kısıtlayan faktörlerden birisi, ülkenin yabancı paralara ihtiyaç duymasındır.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

fakat reel bir kısıttır. Gelişmekte olan bir ülke için ödemeler bilançosu açığına yol açan gıda veya enerji ithalatı gibi unsurlar, yetersiz veya yanlış üretim yapısından kaynaklanmaktadır (Mitchell vd., 2019: 508). Bu yaklaşımın, post-Keynesyen literatürde iyi bilinen “Thirlwall Yasası”nı reddettiği anlaşılmaktadır.¹⁵

Öte yandan, MPT’nin içinden bazı iktisatçılar da bir parasal hiyerarşi sisteminin olduğunu (örneğin ABD dolarının tepede olduğu) ileri sürmektedir (De Paula vd., 2017; Kelton, 2020). Buna göre yapılacak iş, ithalata yol açan kaynakların içeride üretilmesini sağlayacak bir planlama, yani ithal ikameci politikalarıdır. Bu politikalar, MPT çerçevesinde, bir iş garantisi programıyla hayata geçirilebilir. Bununla birlikte, gıda güvenliğini sağlayacak, enerji ithalatını azaltacak ve endüstriyel üretimi artıracak yapının tesis edilmesi hem zaman alacak hem de yabancı paraya ihtiyaç duyabilecektir. Böylesi bir finansman ihtiyacını karşılamak üzere MPT savunucuları, ulusal kalkınma bankaları veya merkez bankasının doğrudan desteğini önerirler. Fakat gerekli yatırım malları, ara malları ve teknoloji ithalatını karşılamak için gereken yabancı parayı temin etme yeteneği, yerel para biriminin yabancı para satın almak için uluslararası olarak değiştirilebilmesine bağlıdır (Bonizzi vd., 2019: 56). Dolayısıyla, yukarıda değinilen uluslararası kısıtların yarattığı parasal egemenlik aşınmasının nasıl azaltılacağı, bir başka deyişle, parasal egemenliğin nasıl güçlendirileceği konusunda MPT’nin tatmin edici önerilerinin olmadığı anlaşılmaktadır.

Post-Keynesyenler, özellikle dışa açık ve parasal hiyerarşinin altlarındaki ülkelerde görülen bütçe açığına eşlik eden cari açıkları, önemli bir sorun olarak ele alırlar. Bu, ithal girdi bağımlılığı (veya yabancı para bağımlılığı) gibi yapısal bir dengesizliğin işaretidir ve tam istihdamı destekleyecek maliye politikasından önce yapısal değişiklikler getirecek düzenlemelere ihtiyaç olacaktır (Neville, 2003: 152). Sermaye kontrolleri gibi önlemler hem Keynes’in hem de post-Keynesyenlerin önerdiği araçlardan birisidir. Aksi halde, devletin faiz oranlarında ve içerdeki yatırımlar üzerindeki kontrol gücü ortadan kalkacaktır (Neto & Vernengo, 2004: 337). Bu önlemler, yabancı parayı kontrollü bir şekilde borçlanacak mekanizmaları geliştirmek (dolayısıyla dışa açılma sürecini kontrollü bir şekilde gerçekleştirmek) ve aşırı döviz borcu ile para ikamesinin yaratabileceği sorunlara ilişkin düzenlemeleri hayata geçirmek olmalıdır. Kalkınma bankaları ve içeride üretime yönelik düşük faizli krediler, sermaye kontrollerini destekleyen araçlar olarak kullanılabilir (Bonizzi vd., 2019: 58).

5. Sonuç

Neoliberal politikaların temel ilkelerinden biri olan mali disiplin kuralının görünürdeki teorik gerekçeleri, bütçe açıklarının faiz oranları üzerinde yukarı yönlü baskı yaratarak özel kesim yatırım harcamalarını azaltacağı (dışlama etkisi) ve bütçe açıklarının ödemeler bilançosu açığına yol açacağı (ikiz açıklar hipotezi) olsa da temeldeki mesele, devletin ekonomide kapladığı alanın küçültülmesidir. Ayrıca, işsizliğin doğal işsizlik oranı hipoteziyle bir kenara koyulduğu durumda, politika yapıcıların temel sorunu enflasyon olmuştur. Para arzının dışsal olarak belirlenebildiği varsayımı altında, parasal bir olgu olarak kabul edilen enflasyonla

¹⁵ Thirlwall Yasası olarak adlandırılan yaklaşım, ithalat ve ihracat talebinin gelir esnekliklerinin, ülkenin büyüme oranını sınırlayabileceğini, çünkü belirli bir büyüme oranından sonra ithalatın ihracatı aşabileceğini söylemektedir.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

mücadelede, para politikaları aktif olarak kullanılmalı; maliye politikaları ise bütçe dengesini sağlamaya yönelik tasarlanmalıdır. Yeni Uzlaşı Makroiktisadı denilen bu konsept, öte yandan, özellikle kriz durumlarında bütçe açığı vermekten sakınmamaktadır.

Fakat her bütçe açığı, post-Keynesyenlerin önerdiği şekilde kamucu politikalar anlamına gelmemektedir. Nitekim ortodoks Yeni Uzlaşı konseptiyle talebi teşvik etme politikaları (*pump-priming*), bütçe açığıyla sisteme giren paranın karlardan ücretlere; büyümeden istihdama doğru *damlamasını* (*trickle-down*) ummaktadır. 2008 küresel finansal krizi ve covid-19 krizi gibi pratikler, bu mekanizmanın çalışmadığını, bütçe açıklarının finansal kesime kaynak aktardığını ve varsıl kesimlerin servetlerini büyüttüğünü; böylece karları desteklerken istihdam ve gelir dağılımı adaleti açısından etkinsiz kaldığını göstermektedir.

Post-Keynesyenler ise, aşağıdan yukarıya (bottom-up) bir yaklaşımla, maliye politikalarının önemli hedefleri olarak istihdam ve adil gelir dağılımını görürler. Serbest piyasa ekonomilerinde istihdamı otomatik olarak artıracak bir mekanizma bulunmadığı için, maliye politikalarına sadece ekonominin yavaşladığı dönemlerde değil, sürekli ihtiyaç vardır. Fonksiyonel maliye yaklaşımı, devlet bütçesinde denge aramanın bir fetişe dönüşmesini eleştirmekte ve bütçe - maliye politikaları tasarlanırken, uygulanacak politikaların göreceği fonksiyonlara odaklanması gerektiğini ileri sürmektedir. Böylece, post-Keynesyenler tarafından hayati önemde görünen tam istihdam ve adaletli gelir dağılımı amaçlarına ulaşmak için devlet, elindeki mali ve parasal araçları aktif şekilde kullanmalıdır. Daha radikal bir yaklaşım ise post-Keynesyen temellerden beslenen Modern Para Teorisyenlerinin ileri sürdüğü iş garantisi programıdır. Programın önünde, özellikle ithal girdi ve yabancı para ihtiyacı yüksek olan az gelişmiş- gelişmekte olan ülkeler için çeşitli teknik engeller olsa da gerçek bir tam istihdam hedefi koyması açısından önemlidir.

Kaynakça

- Aboobaker, A. & Uğurlu, E. N. (2023). Weaknesses of MMT as a Guide to Development Policy. *Cambridge Journal of Economics*, Advance online publication. Doi: 10.1093/cje/bead009
- Akyol, S. (2016). Neoliberalizm Tartışmalarına Maliye Politikası Çerçevesinden Bir Bakış. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (Özel Sayı), 291-307.
- Altvater, E. (1997). Financial Crises on the Threshold of the 21st Century. L. Panitch (Ed.), *Socialist Register 1997: Ruthless Criticism of All That Exists* (48-74). Merlin Press: London.
- Angeriz, A. & Arestis, P. (2009). The Consensus View on Interest Rates and Fiscal Policy: Reality or Innocent Fraud?. *Journal of Post Keynesian Economics*, 31(4), 567-586. Doi: 10.2753/PKE0160-3477310403
- Arestis, P. & Resende, M. F. C. (2015). Fiscal Policy and the Substitution Between National and Foreign Savings. *Journal of Post Keynesian Economics*, 37(3), 436-458. Doi: 10.1080/01603477.2015.1000168



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

- Arestis, P. & Sawyer, M. (2003). *The Case for Fiscal Policy*. Working Paper 382, Levy Economics Institute
- Arestis, P. & Sawyer, M. (2004). On the Effectiveness of Monetary Policy and of Fiscal Policy. *Review of Social Economy*, 62(4), 441-463. Doi: 10.1080/0034676042000296218
- Armstrong, P. (2019). An MMT Perspective on Macroeconomic Policy Space. *Real-World Economics Review*, 89, 32-45.
- Aslan, I. (2021). Employer of Last Resort as a New "New Deal": A Few Thoughts on Turkey. *American Review of Political Economy*, 16(2), 1-14. Doi: 10.38024/arpe.235
- Bağımsız Sosyal Bilimciler. (2008). *2008 Kavşağında Türkiye: Siyaset, İktisat ve Toplum*. İstanbul: Yordam Kitap.
- Bonizzi, B., Kaltenbrunner, A. & Michell, J. (2019). Monetary Sovereignty is a Spectrum: Modern Monetary Theory and Developing Countries. *Real-World Economics Review*, 89, 46-61.
- Bougrine, H. (2012). Fiscal Austerity, the Great Recession and the Rise of New Dictatorships. *Review of Keynesian Economics*, (Inaugural Issue), 109-125. Doi: 10.4337/roke.2012.01.07
- Cömert, M. (2021). Maliye Politikasında Yeni Arayışlar: Alternatif İzlemler Üzerine Bir Giriş Denemesi. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 28(2), 309-332.
- Davidson, P. (2004). A Post Keynesian View of the Washington Consensus and How to Improve it. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(2), 208-230. Doi: 10.1080/01603477.2004.11051440
- De Paula, L. F., Fritz, B. & Prates, D. M. (2017). Keynes at the Periphery: Currency Hierarchy and Challenges for Economic Policy in Emerging Economies. *Journal of Post Keynesian Economics*, 40(2), 183-202. Doi: 10.1080/01603477.2016.1252267
- Fontana, G. & Setterfield, M. (2009). Macroeconomics, Endogenous Money and the Contemporary Financial Crisis: A Teaching Model. *International Journal of Pluralism and Economics Education*, 1(1-2), 130-147.
- Forstater, M. (1999). Functional Finance and Full Employment: Lessons from Lerner for Today. *Journal of Economic Issues*, 33(2), 475-482.
- Gallardo, J. L. (2003). Budget Deficit. King, J. E. (Ed.), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (34-38). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Gürkan, C. & Karahanoğulları, Y. (2014). Neoliberalizmin Krizi ve Kamu Maliyesi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 27, 1-29.
- Işık, S. (2009). İstihdam Bağlamında Neo Liberal Yaklaşımın Post Keynesyen Karşı Duruş: Devletin Nihai İşveren Olma Rolü. *"İş, Güç" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 11(2), 137-162. Doi: 10.4026/1303-2860.2009.0105.x



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

- Kaboub, F. (2007). *Employment Guarantee Programs: A Survey of Theories and Policy Experiences* (Working Paper No. 498). Annandale-on-Hudson, N.Y: The Levy Economics Institute of Bard College.
- Kalecki, M. (1944). Three Ways to Full Employment. Balogh, T. (Ed.), *The Economics of Full Employment* (39-58). Oxford: Basil Blackwell.
- Kelton, S. (2020). *The Deficit Myth: Modern Monetary Theory and the How to Build a Better Economy*. London: John Murray.
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- Kiper, K. (2021). Industrial Pricing in Turkish Manufacturing During the Early 2000s: A Post-Keynesian Approach. *International Journal of Political Economy*, 50(2), 165-181. Doi: 10.1080/08911916.2021.1936910
- Kregel, J. A. (1985). Budget Deficits, Stabilisation Policy and Liquidity Preference: Keynes's Post-War Policy Proposals. Vicarelli, F. (Ed.), *Keynes's Relevance Today* (28-50). Palgrave Macmillan, London. Doi: 10.1007/978-1-349-17834-6_3
- Krugman, P. R. (1999). *Currencies and Crises*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Lavoie, M. (2013). The Monetary and Fiscal Nexus of Neo-Chartalism: A Friendly Critique. *Journal of Economic Issues*, 47(1), 1-32.
- Lavoie, M. (2022). *Post-Keynesian Economics: New Foundations* (2nd Edition). Edward Elgar.
- Lerner, A. P. (1943). Functional Finance and the Federal Debt. *Social Research*, 10(1), 38-51.
- Lerner, A. P. (1951). *Economics of Employment*. McGraw-Hill.
- Lodewijks, J. (2003). Bastard Keynesianism. King, J. E. (Ed), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (24-30). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Marangos, J. (2012). The Post Keynesian Retort to "After the Washington Consensus". *Journal of Post Keynesian Economics*, 34(4), 583-610. Doi: 10.2753/PKE0160-3477340402
- Mitchell, W., Wray, L. R. & Watts, M. (2019) *Macroeconomics*. London: Red Globe Press.
- Mosler, W. (1997). Full Employment and Price Stability. *Journal of Post Keynesian Economics*, 20(2), 167-182.
- Neto, A. F. C. & Vernengo, M. (2004). Fiscal Policy and the Washington Consensus: A Post Keynesian Perspective. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(2), 333-343. Doi: 10.1080/01603477.2004.11051435
- Nevile, J. W. (2003). Fiscal Policy. King, J. E. (Ed), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (149–153). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Nikiforos, M., Carvalho, L. & Schoder, C. (2015). Twin Deficits in Greece: In Search of Causality. *Journal of Post Keynesian Economics*, 38(2), 302-330.
- Papadimitriou, D. & Wray, L. R. (1998). What to Do with the Surplus: Fiscal Policy and the Coming Recession. *Levy Institute Policy Note*, 6.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

- Parguez, A. (2002). A Monetary Theory of Public Finance. *International Journal of Political Economy* 32(3), 80-97.
- Pelagidis, T. & Desli, E. (2004). Deficit, Growth and the Current Slowdown: What Role for Fiscal Policy?. *Journal of Post Keynesian Economics*, 26(3), 457-465.
- Sawyer, M. (2003). Economic Policy. King, J. E. (Ed.), *The Elgar Companion to Post Keynesian Economics* (101-105). Cheltenham, UK: Edward Elgar.
- Sawyer, M. (2020). Kalecki on Budget Deficits and the Possibilities for Full Employment. *Review of Political Economy*, 32(4), 548-562.
- Seccareccia, M. (2004). What Type of Full Employment? A Critical Evaluation of "Government as the Employer of Last Resort" Policy Proposal. *Investigación Económica*, 63(247), 15-43.
- Seccareccia, M. (2019). From the Age of Rentier Tranquility to the New Age of Deep Uncertainty: The Metamorphosis of Central Bank Policy in Modern Financialized Economies. *Journal of Economic Issues*, 53(2), 478-487. Doi: 10.1080/00213624.2019.1594540
- Shaikh, A. (2018). *Kapitalizm: Rekabet, Çatışma, Bunalımlar*. Ü. Şenesen (Çev). İstanbul: Kırmızı Yayınları.
- Shapiro, N. & Sawyer, M. (2003). Post Keynesian Price Theory. *Journal of Post Keynesian Economics*, 25(3), 355-365. Doi: 10.1080/01603477.2003.11051365.
- Tcherneva, P. R. (2014). Reorienting Fiscal Policy: A Bottom-Up Approach. *Journal of Post Keynesian Economics*, 37 (1), 43-66.
- Tcherneva, P. R. (2020). *The Case for a Job Guarantee*. John Wiley & Sons.
- Tokucu, E. & Sarıdoğan, E. (2010). Kriz ve Maliye Politikalarının Geri Dönüşü Çerçevesinde Fonksiyonel Maliye: Bir Literatür Taraması. *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 29(2), 77-98.
- Vera, L. (2009). Reassessing Fiscal Policy: Perspectives from Developing Countries. *Development and Change*, 40(4), 611-643.
- Wray, L. R. (1998). *Understanding Modern Money*. Edward Elgar Publishing.
- Wray, L. R. (2006). Comments on Kelton, S. and Wray, L. R. 'What a Long, Strange Trip It's Been: Can We Muddle Through Without Fiscal Policy?'. L. P. Rochon & Gnos, C. (Ed.), *Post-Keynesian Principles of Economic Policy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Wray, L. R. (2019). Alternative Paths to Modern Money Theory. *Real-World Economics Review*, 89(1), 5-22.
- Zeza, G. (2012). The Impact of Fiscal Austerity in the Eurozone, *Review of Keynesian Economics*, 1, 37-54. Doi: 10.4337/roke.2012.01.03



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif.
Fiscaeconomia, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

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

Ethical Approval: The author declares 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 author.



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaeconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

Fiscal Discipline: A Critical Approach and the Post-Keynesian Alternative

Kerem Kiper

Extended Abstract

The concept of fiscal discipline aims to establish a permanent balance between the total expenditures of the state and its revenues. Neoliberal policies that gained strength by the 1970s embraced this rule as a fundamental principle (Neto & Vernengo, 2004: 334). The orthodox view maintains that budget deficits lead to a rapid accumulation of domestic debt, causing sustainability problems and creating fiscal imbalances (Vera, 2009: 612). For instance, budget deficits financed by public borrowing may increase government indebtedness and interest rates, crowding out private investments and negatively affecting growth. Nominal wage increases will follow price increases, so profit rates will decrease and put more pressure on private investment spending (Pelagidis & Desli, 2004: 461-462). Furthermore, budget deficits may directly result in foreign trade deficits, known as the twin deficit hypothesis. Therefore, economies are advised to avoid fiscal activism and budget deficits.

Post-Keynesians, the prominent representatives of heterodox approaches, challenge these views. The basic premise of both the crowding-out effect and the twin deficit hypothesis is that central banks can control the money supply exogenously. However, post-Keynesians argue that in today's monetized production economies, the demand for money determines the money stock endogenously, in line with the system's needs. On the other hand, central banks determine interest rates exogenously, and they are not based on the interaction between supply and demand for money (or loanable funds). Therefore, if a crowding-out effect occurs after an expansionary fiscal policy, the central banks (or monetary authorities) will be responsible (Arestis & Sawyer, 2003: 6). Consequently, there is no need to run a budget surplus to lower interest rates. There is also no reason to establish causality from budget deficits to foreign deficits; the relationship may be the opposite (Nikiforos et al., 2015).

Besides these ostensible theoretical justifications for the fiscal discipline rule, the underlying issue is the reduction of the state's footprint in the economy, in line with the neoliberal transformation and the Washington Consensus. Moreover, when the unemployment problem is set aside with the *natural rate of unemployment* hypothesis, policymakers' primary concern is inflation. Monetary policies should be actively used in the fight against inflation, which is accepted as a monetary phenomenon, assuming that the money supply can be determined exogenously. On the other hand, fiscal policies should be designed to ensure budget balance.

Ironically, this concept, the New Macroeconomic Consensus, known for not shying away from running budget deficits in times of crisis, does not imply policies in the public interest, as suggested by the post-Keynesians. Pump-priming policies stimulate aggregate demand and hope that the money entering the system through the budget deficit will *trickle down* from profits to wages and growth to employment (Tcherneva, 2014: 46-49). However, practices such as the 2008 global financial crisis and the Covid-19 crisis indicate that this mechanism does not work, as budget deficits transfer resources to the financial sector and allow wealthy classes to grow their wealth (Zeza, 2012; Bougrine, 2012; Akyol, 2016). Therefore, while it supports profits, it remains ineffective in terms of employment and income distribution justice.

Post-Keynesians argue that unemployment and unfair income distribution are critical problems in economies. In free market economies, there is no automatic mechanism to increase employment. As such, there is a permanent need for fiscal policies not only during economic slowdowns (Arestis & Sawyer, 2004: 61). The *functional finance* approach suggests that there can be no economic justification for seeking a permanent balanced budget. Instead, the focus should be on the functions of the policies to be implemented when designing fiscal policies (Lerner, 1943: 39). To achieve the goals of full employment and equitable income distribution, the government should actively use the fiscal and monetary tools at its disposal. Budget deficits that may occur in this direction do not create the problems that orthodox economists fear.

In order to achieve a high level of employment and economic activity, effective demand needs to be increased. There are various ways to achieve this goal, such as directly increasing public expenditure and reducing taxation or indirectly encouraging investment and redistributing income in favor of those with a higher propensity to spend. Different institutional arrangements can also help to encourage high levels of demand (Sawyer, 2003: 105).

Moreover, public expenditures that contribute to physical and human capital encourage technological innovation and research and development activities, meet basic needs such as health and education, and reduce private sector costs can increase productivity. Budget deficits incurred for these purposes are beneficial for the efficient operation of the economy (Papadimitriou & Wray, 1998: 2). They are also different from the pump-priming policies of the New Consensus framework.

Kalecki, a leading post-Keynesian economist, argued that budget deficits would have a significant expansionary effect on private sector profits and household consumption expenditures. This relationship can be shown using the following national income identities:

$$C + I + G + NX = W + PRF + T \quad (1)$$

$$W + PRF = C + I + (G - T) + NX \quad (2)$$

where C is domestic consumption expenditures, I is investment volume, G is government expenditure, NX is net export, W is after-tax salary and wage income, PRF is gross profit after tax, including interest, dividend, and rental income, and T is tax revenue. There is no reason to assume that the components of expenditure (C , I , and NX) will lead to steady growth in households' and firms' incomes (W and PRF) and, therefore, their savings. Thus, budget deficits must play a role in this process (Papadimitriou & Wray, 1998: 3).

On the other hand, if we manipulate equation 2, it becomes clear that investment expenditures, budget deficits, and net exports contribute to profits while savings decrease profits:

$$PRF = I + (G - T) + NX + (C - W) \quad (3)$$

$$PRF = I + BD + NX - S \quad (4)$$

Therefore, budget deficits are a net source of income for firms. In this case, the government can directly purchase the private sector's output and indirectly increase profits by providing transfers to households to encourage more consumption (Papadimitriou & Wray, 1998: 2-3).



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif. *Fiscaoconomia*, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

However, the direct addition of budget deficits to profits may constrain economic programs that aim for fair income distribution. Kalecki shared such concerns about budget deficits, not because of the undesirable results that orthodox economics associates with budget deficits, such as inflation, crowding-out effect, and foreign deficits, but due to his concern for social justice since the budget deficit increases profits simultaneously with output and employment (Gallardo, 2003: 36-37).

Kalecki proposed that taxes on private profits could be used to finance public expenditures in cases where deficit financing is not desirable. Since firms make investment decisions that are difficult and costly to change, tax increases are unlikely to reduce investment spending significantly. However, if firms do not pass on the tax burden to consumers through markup pricing, aggregate demand will increase. While financing public expenditures through profit taxes may not have as strong an expansionary effect as deficit financing, it can still increase effective demand. If income distribution is unequal and political circumstances do not allow for full employment and social justice to be achieved simultaneously, public expenditures should be financed by increasing taxes on the incomes of the wealthy classes and profits. This approach can help address inequality issues while still increasing effective demand (Gallardo, 2003: 36-37).

In reality, merely reducing interest rates and taxes is insufficient to stimulate economic activity and employment, especially during recessions. In such circumstances, the post-Keynesian approach stresses the importance of expenditures or effective demand. Tax cuts should target those with a higher propensity to spend, such as lower-income households. Reducing taxes on capital income has a limited impact on expenditures (Papadimitriou & Wray, 1998: 4). Hence, policies that support effective demand can boost employment and contribute to budget deficit financing by raising taxable income. This approach creates a scenario where the budget deficit finances itself. The government's interest payments on debt instruments to finance the deficit boost the disposable income of households who purchase these instruments and thus increase the amount of taxes collected (Lavoie, 2022: 366).

The post-Keynesian approach, which generally focuses on achieving full employment and fair income distribution, suggests that sustainable budget deficits can be achieved if these goals are considered. If we use the ratio of public debt to GDP to measure the public debt burden, the mechanism explained above shows that this ratio will not continuously grow but will converge to a finite value. On the other hand, Modern Monetary Theorists (or neo-chartalists) draw mainly from post-Keynesian ideas (Wray, 1998; Mosler, 1997; Kelton, 2020; Tcherneva, 2020), do not focus on financing methods to defend budget deficits. According to them, a sovereign state that produces its own currency and operates under a floating exchange rate regime has the power to purchase all goods and services produced domestically, including unemployed labor. States do not require taxes or borrowing to spend denominated in their currency; these tools are used to influence economic behavior and adjust interest rates.

Post-Keynesians have criticized MMT to some degree and argue that its conceptualization can only be applied to countries at the top of the monetary hierarchy, such as the United States, the United Kingdom, or Japan. They argue that this does not hold for underdeveloped/developing countries dependent on foreign currencies and with chronic



Kiper, K. (2023). Mali Disiplin: Eleştirel Bir Yaklaşım ve Post-Keynesyen Alternatif.
Fiscaoconomia, 7(2), 1787-1812. Doi: 10.25295/fsecon.1230593

current account deficits. In such open-economy conditions, structural problems such as imported input dependency must be addressed (Nevile, 2003: 152). The proposed basic policies in such cases include fiscal policies, as outlined in this study, monetary policies that support them, and capital controls. Specifically, some measures should be taken regarding the development of controlled foreign exchange borrowing mechanisms, hence the process of opening up and the problems that may be caused by excessive foreign currency debt and currency substitution. Instruments such as development banks and low-interest loans for domestic production can be used to support capital controls (Bonizzi et al., 2019: 58).

In summary, post-Keynesians argue that budget deficits are an appropriate policy for achieving full employment and fair income distribution (Sawyer, 2020: 553). Deficit financing will increase private sector profits, stimulating investment spending, effective demand, and employment. One of the obstacles to this is the possibility of worsening income distribution, as stated in the criticism of traditional pump-priming and trickle-down approaches; in other words, the resources injected into the system through budget deficits remain on top and do not create employment. Post-Keynesians propose a bottom-up approach that includes tax reductions and various supports for the poor, who have a high propensity to spend, wealth taxes levied on wealthy classes, and capital controls.